

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SAN LUIS POTOSÍ

FACULTAD DEL HÁBITAT

INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

MAESTRÍA EN CIENCIAS DEL HÁBITAT CON ORIENTACIÓN TERMINAL EN
ADMINISTRACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN Y GERENCIA DE PROYECTOS

TESIS:

"PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE" (1990-2008).

PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DEL HÁBITAT EN ADMINISTRACIÓN DE LA
CONSTRUCCIÓN Y GERENCIA DE PROYECTOS

Presenta

MARÍA DEL ROCÍO MARTÍNEZ SALAZAR
Postulante

MAPP. JAIME JAVIER LOREDO ZAMARRÓN
Director

Dr. FELIPE DE JESÚS GONZÁLEZ GALARZA
MPE. MIRIAM MORAMAY MICALCO MÉNDEZ
Asesores

Agosto de 2010



Contenido

Índice de gráficas y tablas	3
Introducción.....	5
Capítulo 1. Antecedentes.....	7
1.1 Subsector de vivienda económica	7
1.2 Organismos de la vivienda económica	7
1.3 Vivienda económica.....	10
1.4 Crecimiento del PIB en el subsector de vivienda	12
1.5 Vivienda económica como subsector industrial	16
1.6 Planteamiento del Problema	17
1.6.1 Justificación	18
1.6.2 Preguntas y objetivos	19
Capítulo 2. Marco teórico	21
2.1 Metodología	28
Capítulo 3. Análisis.....	34
3.1 Datos.	34
3.2 Análisis constructora, usuario y proveedor.	41
3.3 Resultados.	59
3.3 Estrategias.	61
Capítulo 4. Conclusiones y recomendaciones	66
4.1 Referencias Bibliográficas.....	70
Anexo.....	73

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a mis queridos padres, Filiberta Salazar Ochoa y Gabriel Martínez Segura a quienes sin importarnos nada, yo soy una de sus seis razones de ser y de estar, gracias. Ellos siempre me han dado su apoyo, cariño y motivación para seguir siempre adelante. Les agradezco también por haber hecho de mí la persona que soy, con mis defectos y virtudes.

Agradezco al MAPP Jaime Javier Loredó Zamarrón por su disponibilidad y su enorme paciencia demostrada en las etapas más difíciles de la tesis, con él he aprendido a afinar mis conceptos "brutos" y sistematizarlos de una forma coherente y legible. Si he podido concluir mi trabajo de investigación, gran mérito es suyo.

Al Dr. Felipe de Jesús González Galarza por sus correcciones y críticas durante el proceso de elaboración de la tesis que me fueron de gran ayuda tanto para la realización de mi tesis como en lo personal.

A la MPE Miriam Moramay Micalco Méndez por su comprensión y profesionalidad demostrada durante este periodo de la tesis.

Un agradecimiento especial al Arq. Jesús López Mendoza por las sugerencias y los comentarios aportados a mi tesis.

A todos los maestros que me impartieron su interesante clase, muchas gracias.

María del Rocío Martínez Salazar



Índice de TABLAS Y FIGURAS.

Tablas

Tabla 1.1 México: Evolución de la población, vivienda y hogares de 1950 - 2000	8
Tabla 1.2 Demanda anual de vivienda en SLP	13
Tabla 2.1 Variables relevantes de la vivienda económica en serie	27
Tabla 2.2 Clasificación de las empresas mexicanas	29
Tabla 2.3 Datos de muestreo	30
Tabla 3.1 Universo de empresas en México	40
Tabla 3.2 Clasificación de empresas constructoras potosinas	41
Tabla 3.3 Tamaño de la empresa	42
Tabla 3.4 Factores en el precio	43
Tabla 3.5 Proceso constructivo	43
Tabla 3.6 Tecnología	44
Tabla 3.7 Posición ante la competencia	47
Tabla 3.8 Hace cuánto habita su vivienda	48
Tabla 3.9 A qué precio la adquirió	49
Tabla 3.10 Defectos en la construcción	50
Tabla 3.11 Factores a considerar en la vivienda	50
Tabla 3.12 Análisis FODA	63
Tabla 4.1 Número de trabajadores en la constructora	78
Tabla 4.2 Producción anual	80
Tabla 4.3 Precio de la vivienda	81
Tabla 4.4 Factores que determinan el precio de la vivienda	82
Tabla 4.5 Proceso de construcción	83
Tabla 4.6 Uso de tecnología	83
Tabla 4.7 Tipo de tecnología	83
Tabla 4.8 Competencia	84
Tabla 4.9 Posición ante la competencia	84
Tabla 4.10 Nombre del fraccionamiento	88
Tabla 4.11 Tiempo que habita su vivienda	88
Tabla 4.12 Precio de adquisición de la vivienda	90
Tabla 4.13 Empresa que construyó la vivienda	91
Tabla 4.14 Condiciones en las que recibió la vivienda	92
Tabla 4.15 Defectos de la vivienda	93
Tabla 4.16 Servicio que otorgan	93
Tabla 4.17 Ubicación de fraccionamientos	94
Tabla 4.18 Factores a considerar en la construcción de vivienda económica	94



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

David Aguilar (2002), que considera como única variable conformar un perfil estratégico a partir de la tecnología. Estos autores se contrastaron y complementaron con la aportación de Michael Porter (1986), el cual argumenta que se requieren variables como especialización, empujón, precio, relación gubernamental, tecnología, ingreso, etc.

Dentro de este mismo apartado se encuentra la metodología desarrollada siguiendo los modelos de Michael Porter para clasificar y responder a los aspectos de las variables que conforman el maco teórico, abarcando aspectos como área destinada para vivienda, imágenes de este tipo de vivienda, empresas dedicadas a la vivienda económica en serie en la ciudad y así como su respectiva clasificación que actualmente no existe.

En la parte tercera se hace el análisis de los resultados y datos arrojados de las entrevistas y encuestas realizadas, la información fue procesada a través del programa de estadísticos SPSS versión 15.0 y nos permitió identificar las características del subsector y generar un análisis Foda (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), que el subsector presenta actualmente; lo cual sustentó la construcción de un perfil estratégico competitivo.

En la cuarta parte se presentan las conclusiones y recomendaciones que se originaron después de haber analizado las características del subsector potosino y de haber desarrollado el perfil estratégico. Los motivos para escribir el documento fueron los de introducir el conocimiento del subsector constructivo de vivienda económica a aquellos que no lo conocen y profundizar el conocimiento de quienes participan en la construcción de vivienda económica en serie.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Considerando que en este tiempo la población pasó de ser mayoritariamente rural a urbana (de 35% en 1940 a 58.7% para 1970) son evidentes los problemas de densidad, infraestructura y hacinamiento que enfrentó el país. Hasta aquí las tasas de crecimiento de población son superiores a las de vivienda, fundamentalmente por la composición de los hogares y la estructura por edad de la población, caracterizada por su juventud.

Para poder entender la tabla 1.1 hay que diferenciar lo que es vivienda de lo que se toma como hogar. Vivienda se define como el recinto estructuralmente separado e independiente que, por la forma en que fue construido, reconstruido, transformado o adaptado, está concebido para ser habitado por personas o, aunque no fuese así, constituye la residencia habitual de alguien en el momento censal.

Tabla 1.1

México: Evolución de la población, vivienda y hogares (1950-2000)

Años	Población Censal	Vivienda Absolutos	Hogares Absolutos	% Población Urbana
1950	25,791,017	5,259,208	5,768,815	42.6
1960	34,923,129	6,409,096	6,784,093	50.7
1970	48,225,238	8,286,369	9,816,633	58.7
1980	66,846,833	12,074,609	13,540,699	66.3
1990	81,249,645	16,197,802	16,202,845	71.3
2000	97,483,412	21,513,235	22,640,391	74.6
Tasas de crecimiento de población vivienda (1950-2000)				
Años	Población	Vivienda	Rural	Urbana
1950-1960	3.07	1.90	nd	nd
1960-1970	3.40	2.70	0.50	4.50
1970-1980	3.20	3.60	1.20	5.00
1980-1990	2.02	2.80	1.00	3.80
1990-2000	1.80	3.00	1.80	3.60

De: Vivienda y Familia en México: un enfoque socioespacial por Schteingart, M & Solís, M. (1994) pag.5

Con la creación de la Dirección de Pensiones Militares, en 1955, se establecieron prestaciones para la construcción de conjuntos habitacionales entre los miembros de las



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Fuerzas Armadas de México. Petróleos Mexicanos arrancó, durante 1958, con programas semejantes entre sus trabajadores.

Ante la magnitud de la demanda por vivienda y ante los distintos programas originados hacia distintos espacios institucionales y sociales, se creó el FOVI (Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda) y el FOGA (Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda), ambos durante 1963. Frente a esto, se organizó el “Programa Financiero de Vivienda del Gobierno Federal”, con presencia de varias de estas instituciones oficiales, en 1965.

Para el segundo periodo, durante las década de 1970 y 1980, las tasas de crecimiento de la vivienda se dispararon a magnitudes de 5 y casi 4 por ciento respectivamente esto nos habla de la fuerza de la concentración urbana que vivió el país en esa época. Esto se vio reflejado en la importancia que adquiere el problema habitacional y demográfico para México. (INEGI, 2008). Por un lado, se incrementó la generación de vivienda en un 10.17% anual, además de darse el proceso de institucionalización de la política habitacional dentro de las prioridades del gobierno federal. (Viramontes, 2000).

Es importante señalar que, a partir de 1970, el ritmo de crecimiento de la vivienda ha sido mayor que el experimentado por la población debido en gran parte al cambio en la estructura por edad. En la década de los setenta, el Estado decidió enfrentar la expansión del crecimiento económico, poblacional y de masivos procesos migratorios, que impulsaban requerimientos de vivienda, sistematizando una política habitacional a partir de un conjunto de instituciones que se especializarían, por sectores, para atender las exigencias de vivienda en México. (Ramírez, 2005). Surgiendo así el INFONAVIT (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores), el FOVISSSTE (Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado) y el FOVIMI (Fondo de la Vivienda Militar del Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas) como parte de una política de provisión implementada por el gobierno federal. (Viramontes, 2000).

A partir de la creación del Fondo Nacional de la Vivienda (FOVI), en febrero de 1972, se introdujo en la reforma del 123 en su apartado “A” que existía la obligación de las empresas de realizar aportaciones a un “Fondo Nacional de la Vivienda, a fin de constituir depósitos a favor de sus trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que



permitiera otorgar a éstos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad tales habitaciones”. Paralelamente, en el mismo año, se legisló un conjunto de disposiciones, a partir de la Ley del Trabajo, en la siguiente vertiente: a) se indicó el monto del aporte de los trabajadores a ese Fondo (Art.136) y se definió la contribución patronal (Art.141); b) se facultó al Ejecutivo Federal a fin de estructurar las modalidades organizativas y jurídicas para facilitar el pago de las empresas hacia el programa de vivienda (Art. 148); c) se diseñó la estructuración tripartita del Fondo Nacional de la Vivienda; d) se ordenó que el organismo actuara equitativamente en la asignación de los recursos entre las regiones, localidades, grupos de trabajadores y empresas en el nivel nacional (Art.149).

La creación de INFONAVIT y el FOVISSTE ocurrió bajo la premisa de reconocer en el artículo 123 el derecho a la vivienda de la clase trabajadora. Paralelamente, se impulsó la constitución en 1981 de un organismo orientado a la creación de un fondo crediticio, el Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO), dirigido hacia un segmento más vasto de la población para resolver los requerimientos de familias de bajos ingresos.(Viramontes,2000)

La elaboración de la Política Nacional de Vivienda sería responsabilidad de la recién creada Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), en 1982. Esto originó una nueva reforma legal, en 1983, elevando a rango constitucional el derecho de la familia a una vivienda digna y decorosa, lo que quedó inscrito en la Ley Federal de Vivienda de ese año en el artículo 4° constitucional.

1.3 LA VIVIENDA ECONOMICA

Con sustento en la Ley de Obras Públicas del estado de San Luis Potosí la vivienda económica se define como la edificación no superior a los 90 m² de superficie; la cual consta de 1 o 2 recámaras, sala, comedor – cocina, cochera y patio de servicio. En esta misma ley se establecen las condiciones que deberá cumplir una vivienda para que sea considerada vivienda económica, las normas por las cuales se regirá su urbanización y dispone los preceptos que se considerarán en la aprobación de los proyectos que las incluyen. En el ámbito socio demográfico dos son los factores que llevan a la vivienda a ser considerada como parte de la agenda nacional; el incremento de la población y el proceso de urbanización desatados en el país a partir de los años cuarenta y cincuenta.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Antes de este periodo ni la densidad poblacional ni el porcentaje de población urbana se puede considerar significativo para el análisis de la problemática de suelo y de la vivienda. Es fundamentalmente a mitad del siglo pasado que estas variables vuelven relevante el tema de la vivienda. La problemática de la vivienda a partir del análisis socio demográfico se puede separar en tres periodos: el de la explosión demográfica y el inicio de la concentración urbana, el descenso de la tasa de crecimiento de la población pero no así la de vivienda y el efecto de la estructura por edad de la población en el mantenimiento de la demanda. (Ramírez, 2005).

Hogar se define como el grupo de personas residentes en la misma vivienda familiar, con respecto a 1991, se ha eliminado la condición de que *compartan algunos gastos comunes*. Era una condición difícil de aplicar en la práctica censal, sobre todo al basarse en los datos patronales, donde no existe ese matriz. El número de viviendas donde se consideró que había más de un hogar fue muy escaso y, además, la comparación de la aplicación práctica de esta definición entre el Censo de 1991 y la Encuesta Socio demográfica mostró demasiada arbitrariedad (a menudo, dos hogares según Censo eran considerados como uno en la Encuesta, y viceversa). (INEGI, 2001).

Algunas de las características económicas con base de 1999 al 2000 de la construcción son:

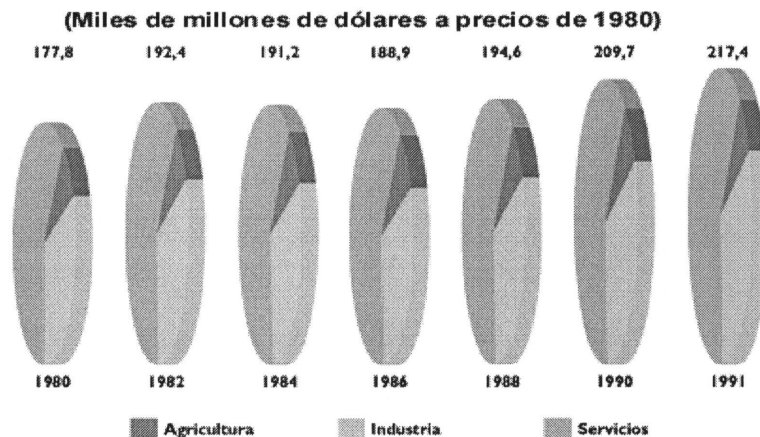
- Participa con el 50% de la formación bruta de capital fijo del país.
- Concentra alrededor de 320,000 empleados (fijos y eventuales).
- Representa la tercera parte del personal ocupado en la manufactura.
- El tipo de trabajador es obrero no calificados.
- Representa un papel estratégico en el desarrollo de la infraestructura del país (Viramontes, 2000).



1.4 CRECIMIENTO DEL PIB EN SUBSECTOR CONSTRUCTIVO

El crecimiento del subsector constructivo se encuentra entre el 3.6% y el 6% en un periodo comprendido entre 1990 al 2007. La actividad de la construcción varía de acuerdo al incremento o disminución del PIB (Viramontes, 2000; Beteta, 2004). Por ello resulta vital conocer el desarrollo del PIB si es que se desea analizar los impactos de la economía en el sector de la construcción de vivienda económica en serie, como se puede apreciar en la siguiente gráfica el crecimiento de éste ubicado en un periodo de 12 años.

Figura 1.1.
Evolución del Producto Interno Bruto 1994-2006 (México).



De: CEPAL (1990-1991) p.5.

Los programas habitacionales, especialmente los de vivienda nueva terminada, son cada vez menos accesibles para las familias de bajos ingresos que, según datos oficiales de INEGI para el año 2000 constituían cuando menos el 41 por ciento de los hogares del país (que son los que reciben ingresos menores a 3 salarios mínimos), o el 63.3 por ciento de ellos (que recibe ingresos menores a 5 salarios mínimo). (INEGI, 2001).



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tabla 1.2
Demanda Anual de Vivienda en SLP 2007

Municipio	Demanda anual de vivienda según ingreso por hogar				Totales
	< 2 vsm	< 5 vsm	< 12 vsm	> 12 vsm	
San Luis Potosí	2,072	1,433	1,802	822	6,129
Soledad de Graciano Sánchez	480	317	360	89	1,246
ZM SAN LUIS POTOSÍ	2,564	1,756	2,160	895	7,375
Ciudad Valles	332	170	140	47	689
Matehuala	109	54	42	14	219
Ríoverde	44	21	14	4	82
Salinas	62	26	13	3	105
San Cirio de Acosta	0	0	0	0	0
Tamazunchale	207	84	35	9	335
Tamúín	55	24	12	4	95
Villa de Reyes	114	50	25	4	194
Resto municipios	1,325	540	218	47	2,130
TOTAL ESTATAL	4,812	2,725	2,660	1,027	11,225
NACIONAL	509,672	179,770	172,848	63,295	731,584
TIPO DE VIVIENDA	Económica	Económica, Social e Interés Medio	Social, Interés Medio y Medía	Medía, Residencial y Residencial Plus	-

De: INEGI. Censo demanda de vivienda (2007, p 34).

Es relevante la aportación en la fase de desaceleración en 2001 y 2002, donde más de una cuarta parte del incremento del PIB estuvo explicado por el dinamismo de la inversión en construcción. (Analistas Financieros, 2004). En la vivienda económica se incluyen casas que van desde 40 m² construidos y que se construyen para familias con ingresos de 2 a 5 y de 5 a 8 salarios mínimos, esto es de \$3,000 a \$8,000 pesos y de \$8,000 a \$12,000 pesos, respectivamente.

En el 2002 fue creado el programa de vivienda económica, el cual se orienta a promover, incentivar y fomentar la construcción de viviendas con un valor que no exceda los 117.0631 VSM y que en 2008 equivale a \$195,017.76, para que sean adquiridas por trabajadores que tienen un ingreso entre uno y cuatro salarios mínimos. Se calcula que aproximadamente la vivienda económica se construye un 67% mientras que para la vivienda social se encuentra en 19.5%. (Akele, 2008).

Durante los últimos años, la inversión involucrada en los financiamientos para vivienda respecto al Producto Interno Bruto (PIB) ha mostrado un constante ascenso, debido a una mayor participación de agentes financieros públicos y privados en materia habitacional. En el 2000 dicho coeficiente fue de 1.1%, para este estudio se considera el



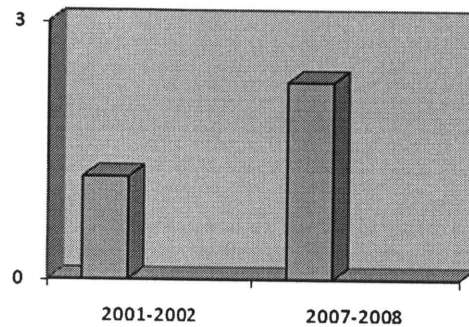
PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

estimado alcanzado en el 2008 de la inversión habitacional siendo de 2.7% del PIB, superior al 2.6% registrado en 2007. (Segundo Informe de Gobierno de SLP, 2008).

Figura 1.2.

Financiamientos para Vivienda Económica, 2001-2008

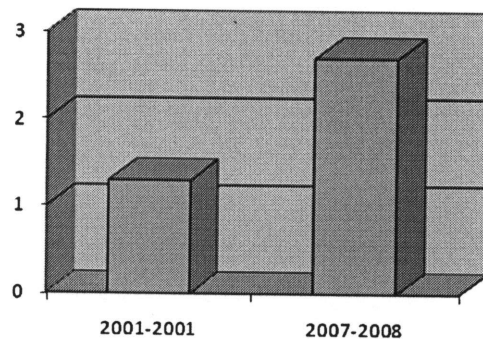
(Millones de financiamientos y porcentaje).



De: Segundo Informe de Gobierno de Marcelo de los Santos (2005; p.281)

Figura 1.3

Proporción del PIB, 2001-2008



De: Segundo Informe de Gobierno de Marcelo de los Santos (2005; p.281)

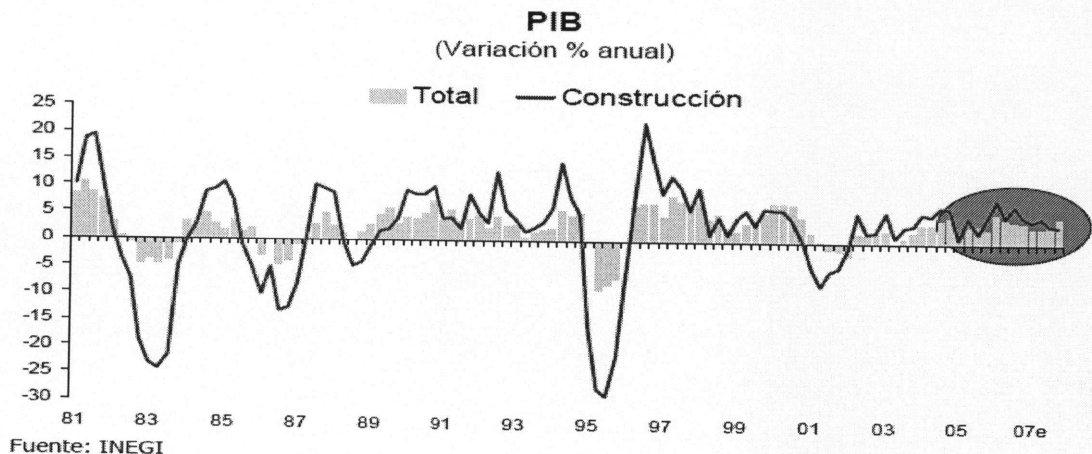
Aún con el retraso de obras públicas y una menor construcción de vivienda, la industria de la construcción mantiene su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) en alrededor de 7%. (Viramontes, 2000). En la figura 1.2 se muestra el comportamiento del PIB y el de la construcción lo cual nos indica que van ligados, mediante lo cual se



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

corroborar que los movimientos de uno de estos tienen repercusiones en el otro. Se presentaron unas crisis en los noventa y es lo que se puede observar en esta gráfica.

Figura 1.4
Relación del PIB y la Construcción 1981 – 2007 (México)



Es importante mencionar que el 2008 se vuelve imprescindible para analizar la situación de San Luis por el alto impacto que tiene sobre el crecimiento económico, el gobierno federal ha destacado la inversión en infraestructura además de considerar el sector de la construcción como pilar de una estrategia.

En agosto pasado la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) ajustó a la baja su estimación de crecimiento del sector para el cierre del 2008 al pasar de 4.5% a 2.7%, debido al ligero aumento en el valor de la producción de las empresas constructoras en los primeros meses del año.

El organismo empresarial confió en que al cierre de 2008 se habrán suministrado 353 mil millones de pesos; de esos 323 mil millones estarán comprometidos, de los cuales 214 mil corresponderán a obras construidas.

A principios del 2008, la CMIC tenía registrado un crecimiento del 4.5% para el sector de acuerdo con las condiciones que mostraba la industria en ese momento. Con base a los 214 mil millones de pesos que equivaldrán a las obras terminadas a finales de este año (CMIC, 2008). El valor de la obra construida por el sector privado significó el 59.7% del total construido, proporción que fue mayor en dos puntos porcentuales a la del



constructivo de vivienda económica y así favorecer a los gerentes o a quienes toman decisiones para el desarrollo de proyectos que impliquen vivienda económica en serie, traduciendo este análisis en una estrategia competitiva que puede ser de utilidad a constructores, tomadores de decisiones relacionados al subsector de la construcción de VES y a los estudiosos del subsector.

1.6.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

PREGUNTAS GENERALES

- ⊙ ¿Cómo está estructurado el subsector constructivo de vivienda económica en serie en San Luis Potosí?
- ⊙ ¿A partir de su estructuración cuál es su perfil estratégico competitivo?

PREGUNTAS PARTICULARES

- ⊙ ¿Cuáles son las características del subsector constructivo potosino de vivienda económica en serie?
- ⊙ ¿Cuáles son las principales variables del subsector constructivo de vivienda económica en serie?
- ⊙ ¿Cómo se estructuran estas variables para configurar un perfil estratégico competitivo del sector?

1.7 OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un perfil estratégico del subsector constructivo de vivienda económica en serie a partir de analizar la estructura de éste, a fin de comprender su dinámica, sus oportunidades y amenazas, así como sus fortalezas y debilidades.



Reconocer la importancia que tiene este subsector constructivo en la economía del estado nos obliga a conocerlo y comprenderlo. Para ello es necesario realizar un análisis de esta industria, ya que actualmente no se cuenta con estudios que nos permitan conocer este subsector.

Para lograr situarnos en el mercado de la construcción de este tipo de vivienda tenemos que estar constantemente tomando decisiones que vayan enfocadas a mantener a la constructora actualizada y competitiva. Quien toma decisiones se ve obligado a obtener y analizar información interna y externa, sobre una base sistemática, confiable y oportuna. Necesitando información del ámbito constructivo; cuyo fin es permitir a los gerentes diagnosticar y controlar la eficiencia, suministrando a la gerencia la información indispensable para la gestión; es decir, la medida y el análisis; la visión y la comprensión para la acción. Por este motivo es conveniente analizar el subsector y conocer, en la medida de lo posible, las previsiones de evolución de ciertas variables claves y las características para su competitividad, para dar como resultado un análisis del subsector.

Se considera un periodo de tiempo para este análisis de 1990 a 2008 pues desde 1990 se empieza con un gran crecimiento teniendo grandes cambios positivos en la construcción de vivienda económica en serie, sin embargo, sufrió otro gran golpe producto de la crisis ya recurrente de 1995 – 1996 rezagando el crecimiento de infraestructura del sector constructivo. (Viramontes, 2000). Pero después de esta crisis el sector constructivo ha ido en crecimiento y es importante mencionar que el 2008 se vuelve imprescindible para analizar la situación de San Luís por el alto impacto que tiene sobre el crecimiento económico, el gobierno federal ha destacado la inversión en infraestructura además de considerar el sector de la construcción como pilar de una estrategia.

1.6.1 JUSTIFICACIÓN.

De acuerdo a la inversión y aportación que tiene la vivienda económica en serie en el PIB, ocasiona que la ciudad de San Luís Potosí se encuentre en constante dinamismo en la construcción. Requiriendo de información para la toma de decisiones en este ámbito constructivo. La presente investigación se realiza con el afán de aportar información sobre el subsector constructivo de vivienda económica en serie, haciendo énfasis en sus características y variables tanto internas como externas en el subsector.

Por lo cual se pretende dar a conocer un análisis de la estructura del subsector



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

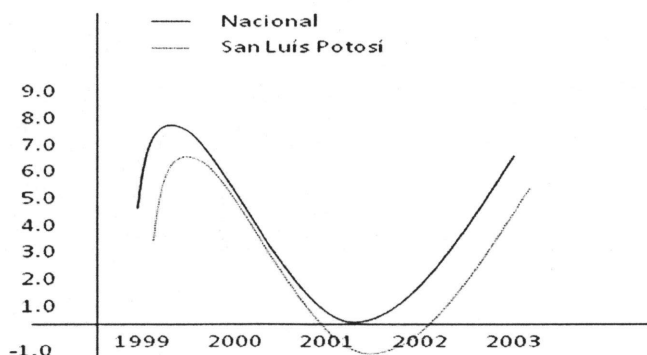
Se considera como sector industrial a la vivienda pues mejora equipamiento urbano, calidad de vida y competitividad productiva. Forma parte de riqueza de economía. Es sector clave del crecimiento. Relevancia mayor a su peso (entre 7 a 10%, dependiendo de la fase ciclo). Provee de edificaciones e infraestructuras en un territorio y mercado inmobiliario intercambia servicios derivados de esos bienes inmóviles, de larga duración, afecto a un territorio que ha sido ordenado/regulado y cuya producción es de largo periodo. Demanda de uso y de inversión.

Existe una estructura de técnica analítica para el analizar el sector industrial constructivo en conjunto y su futura evolución; para entender a la competencia y su propia posición, y a traducir este análisis en una estrategia competitiva para una empresa particular.

1.6 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector de la construcción de vivienda económica en San Luís Potosí continúa su efecto dinamizador en la economía estatal, es señalado como el tercer estado con crecimiento real, con un incremento del PIB equivalente a 5.6 por ciento, muy por arriba de la tasa media anual estatal de 3.3 por ciento, en términos reales, entre los años 2002 y 2006. En el 2008 se espera que se convierta en el tercer sector con mayor crecimiento (en torno al 4%) como se refleja en su contribución a diversas variables económicas (PIB, valor añadido bruto, formación bruta de capital fijo, población ocupada y productividad, entre otras). (De los Santos, 2008).

Figura 1.5
Producto Interno Bruto.Comparativo Estado vs Nacional



De: Analistas Financieros (2004, p 10).



mismo periodo del año pasado.

En este contexto, empiezan a aparecer las primeras acciones del Estado mexicano en materia de vivienda económica: programas de arrendamiento, incipiente crédito hipotecario y la formalización de los fraccionamientos populares, al dotarles de infraestructura y servicios.

El estado de San Luis Potosí es señalado como el tercer estado con crecimiento real, con un incremento del PIB equivalente a 5.6 por ciento, muy por arriba de la tasa media anual nacional de 3.3 por ciento, en términos reales, entre los años 2002 y 2006. (Segundo Informe de Gobierno, 2008).

Específicamente, la entidad potosina es la tercera en cuanto al PIB estatal, mientras que en lo que se refiere al PIB de manufactura, es ubicado en el cuarto lugar, con un aproximado de 5 por ciento de crecimiento; en el sector de la construcción, San Luis Potosí se ubicó en el segundo lugar nacional, con un crecimiento cercano al 20 por ciento, mientras que en el sector de servicios, registró un crecimiento de casi 5.5 por ciento, ubicándose en el cuarto lugar nacional. (Bancomer, 2008).

El sector terciario o de servicios es el segundo contribuyente al PIB estatal con un 21%, seguido de las actividades comerciales, y las industrias hotelera y restaurantera con un 18.3%. Estas actividades ocupan al 51% de la Población Económicamente Activa.

1.5 VIVIENDA ECONOMICA COMO SUBSECTOR INDUSTRIAL

Al hablar de vivienda es referirnos a un sector constructivo en específico. Pues la industria de la construcción de vivienda, estimula a 40 ramas del sector industrial y de servicios, generando 12 empleos (5 directos y 7 indirectos) por cada vivienda, contribuyendo de manera crucial al crecimiento de la economía nacional (Martínez, 2008). Lo cual da como resultado al sector constructivo de vivienda.

Un cambio que permitió una integración de mercado fue el reconocimiento como sector industrial que hizo la Secretaría de Economía a la vivienda. Eso permitió que las empresas involucradas en esta rama de la economía pudieran organizarse a otros niveles. Así, la organización donde se aglutinaban los empresarios para definir sus estrategias ante las políticas públicas, conocida como Provivac, pasó a ser la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (Canadevi).



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

OBJETIVOS PARTICULARES

- ⊙ Identificar las características del subsector constructivo potosino de la vivienda económica en serie.
- ⊙ Determinar las variables relevantes del subsector constructivo de vivienda económica en serie.
- ⊙ Identificar cómo las variables relevantes se relacionan entre ellas y con el medio ambiente.

AEFT850



Capítulo 2. MARCO TEÓRICO

Empezaré por definir lo que es estrategia para ir profundizando en el tema, la cual para Johnson y Scholes consiste en “estrategia es la dirección y alcance de una organización a largo plazo; consigue ventajas para la organización a través de su configuración de los recursos en un entorno cambiante, para hacer frente a las necesidades de los mercados y cumplir las expectativas de los accionistas” (2001; p.10).

Por otro lado está James Brian Quinn quien señala que “estrategia es el patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización, y a la vez, establece la secuencia coherente de las acciones a realizar” (Mintzberg H, Quinn J, 1995, p.5).

Porter define estrategia como las acciones que le permiten a la organización dirigir y controlar sus recursos para alcanzar sus objetivos y metas, y de esta manera satisfacer las necesidades de sus clientes y los requerimientos de sus accionistas (1986, p.129).

Para delimitar este proyecto es necesario ir a la definición de lo que se considera estrategia competitiva: ésta surge de la relación entre una empresa y su medio ambiente, en el que interactúan variables como la competencia, los consumidores (demanda) y el contexto tanto local, como el internacional.

En 1980, Michael E. Porter, publicó su libro *Competitive Strategy* en el cual describe a la estrategia competitiva, “como las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que eran la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que el autor indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión” (pag.95).

Las estrategias competitivas pueden tomarse como un enfoque sistémico hacia una responsabilidad mayor y cada vez más importante de la estrategia general de la empresa, es decir, relaciona a la empresa con su entorno estableciendo su posición, de tal manera que garantice su éxito continuo y la proteja de las sorpresas.

Es así, que la competencia está en el centro del éxito o del fracaso de la empresa., podemos entonces decir que la competencia determina las características de las actividades de una empresa y que la implementación o no de una estrategia competitiva puede determinar el nivel de competitividad y desempeño en el mercado.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

La implementación de una estrategia competitiva debe contar con el apoyo de los dueños de la empresa y la disponibilidad del personal para ejecutar los planes que la misma incluye con el fin de lograr los objetivos que persigue la empresa.

De una manera general al hablar de estrategia competitiva en el subsector constructivo de vivienda engloba aspectos como la tecnología, proveedores, servicios, la relación gubernamental que participa directamente, etc. que se deben desarrollar para conocer y entender, siendo posible herramienta en caso que nos interese participar en este subsector hablando como constructores o personas dedicadas a la construcción de vivienda económica en serie. La competencia en este subsector tiene sus raíces en su estructura económica fundamental y va más allá del comportamiento de los competidores actuales.

Sin embargo, se requiere conocer las variables o circunstancias que resultan de gran relevancia en este subsector; dentro de la estrategia competitiva pues presentan un paso fundamental, para determinar el funcionamiento y la manera en la cual se desarrolla el aspecto competitivo.

Las variables permiten anticipar el comportamiento del ciclo estratégico de vivienda económica en serie, tal y como se puede comprobar observando series completas en la vivienda.

El primero de los autores que nos habla acerca de las variables que son necesarias para la estructuración de una estrategia es Michael Porter (1986) el cual nos menciona que habla sobre las variables que se consideran para tener una estrategia competitiva eficiente, sin embargo, para la industria de la construcción se tomarán algunas variables, pues no todas las variables propuestas por Porter son pertinentes para este sector.

Las estrategias de las empresas para competir en un sector pueden diferir en una gran cantidad de formas. Sin embargo, las siguientes dimensiones estratégicas capturan por lo general las diferencias posibles entre las opciones de estrategia de una empresa en un sector dado.

Porter (1986) menciona 11 variables que considera importantes para el sector los cuales se mencionan como sigue:

Especialización: el grado hasta el cual concentra sus esfuerzos en términos de la amplitud de su línea, de los segmentos objetivo de cliente y de los mercados atendidos.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tabla 2.1
Variables Relevantes de la VES, 2009.

Michael Porter	Aguilar Juárez	Zahira Moreno
<i>Especialización</i>		<i>Especialización</i>
Identificación de marca		
Empujón		
Selección de canal		
<i>Calidad</i>		
<i>Tecnología</i>	<i>Tecnología</i>	<i>Tecnología</i>
<i>Posición de costo</i>		<i>Posición de costo</i>
<i>Servicio</i>		<i>Servicio</i>
Política de precios		
Apalancamiento		
Relación con la casa matriz		
<i>Relación con el gobierno</i>		<i>Política Pública</i>

De: Elaboración propia con base en Porter (1986), Aguilar (2002) y Moreno (2007).

Considerando lo anterior tomaré las variables analizar en el sector potosino de acuerdo al área de interés, se tomaron en cuenta sólo las variables de Porter porque éstas engloban a las variables que los demás autores describen como importantes, tratando de empatarlas a la vivienda; las cuales son:

- Especialización
- Liderazgo tecnológico
- Posición de costo
- Calidad
- Servicio
- Relación Gubernamental.



el desarrollo de viviendas, y cuyo concepto inclusive fue tomado como ejemplo para el diseño y la construcción de la actual Estación Espacial Internacional (Aguilar, 2002)

Este autor hace énfasis en la variable de tecnología como la más importante, que evidentemente tendrán que unirse a la arquitectura del futuro, generarán viviendas que deberán constar con ciertos elementos básicos; como un centro computarizado de control operativo de instrumentos como sensores térmicos, de seguridad e iluminación.

"Decidimos organizar este sector en cuatro vertientes de trabajo: financiamiento, fortalecimiento del sector productivo, "...crecimiento a partir de la calidad, lo cual involucra desde materiales, procesos constructivos, tecnología, crédito, homologar y homogeneizar trámites y, por último, generar mayores reservas territoriales aptas para el desarrollo urbano ordenado"...[Sobre las viviendas de 36 m²]..."El concepto del espacio es algo que tiene que ver con la habitabilidad"... "En una realidad la construcción de espacios, que no yo, sino la propia gente llama casa, y que no tienen 36 m² sino cuando mucho ocho o doce. Hoy por hoy, no debemos comparar lo que podemos hacer con lo ideal, sino pensar en lo que tenemos que hacer contra lo que la población puede pagar" (Aguilar, 2002).

Cada una de estas dimensiones estratégicas puede ser descrita para una empresa a diferentes niveles de detalle y se podrían agregar otras dimensiones para afinar un análisis. En la siguiente tabla se hace una comparación de las variables que cada uno de los autores ya mencionados con anterioridad toman como variables necesarias en la estrategia competitiva.

Como se puede apreciar en la siguiente tabla (2.1) hay variables en las que coinciden los tres autores descritos, y son las variables que muestran mayor importancia en la construcción de vivienda.



parte representa el capital humano el cual es medido a través del conocimiento que poseen no sólo sus empleados sino el conocimiento que poseen como organización.

Las circunstancias y agentes que intervienen en la evolución del mercado y de la competencia, se encuentra que la decisión estratégica competitiva no es simple y que no se trata únicamente de fijar un precio y cantidad de mercado, sino determinar al mismo tiempo una estrategia de cómo se van a enfrentar todas las fuerzas del mercado, minimizando las debilidades de la empresa y maximizando las ventajas que guarda con respecto a las demás.

Por otro lado está David Aguilar (2002) quien; identifica que la aportación de soluciones al problema de la vivienda económica en serie, se han manejado e incluido un sinnúmero de variables financieras, sociales, ambientales y políticas, mientras que se han considerado a los materiales constructivos como una constante que no puede cambiar mucho, pues la arquitectura está acostumbrada a tomar en su mayoría los productos que naturalmente da el planeta.

Hay que pensar que pasaría si ahora consideráramos los materiales como una variable más, que puede ser controlada y diseñada de acuerdo con las necesidades de vivienda mundial sin menoscabo del confort y de los recursos que requieren sus usuarios. Tenemos que estar conscientes y de acuerdo en que, actualmente, no podemos reducir más el espacio de la vivienda económica por dignidad y no hay dinero suficiente para construirlas. (Aguilar, 2002)

“¿Qué pasaría si ahora se invierte el proceso y se toma como constante los escasos recursos económicos disponibles y el área mínima para una vivienda digna y habitable, y se maneja como variable, de manera globalizada, a los nuevos materiales emergentes y su aplicación en innovadores sistemas constructivos?”(Aguilar, 2002).

Con esta cuestión el autor marca con mayor importancia que la tecnología y la innovación son las variables predominantes en la estrategia competitiva de una empresa.

La tendencia obvia es que en la vivienda económica del futuro se tratará de incluir ineludiblemente materiales emergentes en su construcción hacia el final del Siglo XXI. Buscando resolver el problema de la vivienda serán producidos en piezas prefabricadas y distribuidas en masa en establecimientos comerciales alrededor del mundo, ya sea moduladas en pequeñas piezas multifuncionales o conformando grandes módulos complejos al estilo desarrollado por Peter Hübner y Frank Huster en los años setenta para



nacional así como con los gobiernos anfitriones en los países extranjeros en donde se esté operando.

Estas son las variables que para Porter son necesarias para analizar en un sector. Por su parte Zahira Moreno (2007) menciona que para hablar de variables de competencia se basa en el diagnóstico según el modelo de Marcel Antonorski Blanco, donde la competitividad dentro de una economía globalizada es el eje central en donde prevalece el criterio de Valor- Conocimiento y Capital intelectual, identificado y representado por la Teoría del Iceberg de Matthew J. Kiernan.

Para el diagnóstico organizacional del sector Moreno toma como base el modelo de la Guía Práctica de la empresa competitiva, donde se consideran los siguientes factores: el mercado, el ambiente y la empresa.

Moreno (2007) menciona que hay una sola variable general la cual es la capacidad competitiva, que para esta investigación se define como todas las acciones que pone en práctica una empresa para atraer compradores, aguantar las presiones de la competencia y mejorar su posición en el mercado, desarrollando así cualidades claves que permitan generar capacidad de innovar, aprender y adaptarse.

Como criterio para analizar la competitividad bajo este enfoque de Capital intelectual (comprendido por capital de las partes interesadas, capital estructural y capital humano) se tomará como valor aquellos aspectos que reflejan: la creatividad e inventiva de la organización; talento para crear nuevos productos y servicios; fuerza y lealtad de los clientes.

Para su estudio se contemplan como dimensiones el Mercado, el cual representa el capital de las partes interesadas y es medido a través del producto, clientes, competidores y proveedores.

La dimensión ambiente general, representada por la sociedad, el gobierno, los factores productivos y los servicios públicos. Estos a su vez son medidos a través de: a) sociedad: condiciones económicas, sociales, políticas y culturales; b) gobierno: políticas públicas; c) factores productivos: recursos humanos, físicos, de capital, de conocimiento, de tecnología, y de infraestructura.

Y por último la dimensión empresa la cual representa, por una parte, el capital estructural que es medido por medio de la estrategia, estructura organizativa, sistemas gerenciales, cultura y valores, procesos, finanzas, infraestructura y equipos; y por otra



Identificación de la marca: el grado hasta en el cual se busca la identificación de la marca más que la competencia basada principalmente en el precio o en otras variables.

Empujón: el grado hasta el cual se busca crear la identificación de la marca directamente con el consumidor final.

Selección del canal: selección del canal de distribución, que va desde los canales propiedad de la empresa a canales de especialidades hasta salidas de línea general.

Calidad del producto: Su nivel de calidad del producto, en términos de materias primas, especificaciones, apego a las tolerancias, características, etc.

Liderazgo tecnológico: el grado hasta el cual busque el liderazgo tecnológico. Es importante observar que una empresa podría ser un líder tecnológico pero no producir deliberadamente el producto de la más alta calidad en el mercado; el liderazgo y la calidad no van de la mano.

Integración vertical: el nivel del valor agregado reflejado en el grado de integración hacia adelante y hacia atrás adoptado, incluyendo si la empresa tiene distribución cautiva.

Posición de costo: el grado hasta el cual busque una posición de costos bajos en la fabricación y distribución a través de inversiones en instalaciones y equipo para minimizar costos.

Servicio: el grado hasta el cual proporcione servicios auxiliares con su línea de productos, tales como ayuda técnica, una red interna de servicio, créditos, etc.

Política de precios: su posición relativa de precios en el mercado. La posición de precio por lo general estará relacionada con otras variables tales como posición de costo y calidad del producto.

Apalancamiento: el grado de apalancamiento financiero y apalancamiento de operación de tenga.

Relación con la casa matriz: requisitos sobre el comportamiento de la unidad basados en la relación entre una unidad y la empresa matriz. La empresa podría ser una unidad de un conglomerado altamente diversificado, uno de una cadena vertical de negocios, parte de un conjunto de negocios, parte de un conjunto de negocios relacionados por un sector en general, etc.

Relación con los gobiernos nacionales y anfitrión: en las empresas internacionales, las relaciones que la misma haya desarrollado a las que esté sujeta con su gobierno



2.1 METODOLOGÍA

La metodología a emplear en el estudio del perfil estratégico competitivo de vivienda económica en serie en San Luis Potosí está planteada bajo el enfoque mixto; pues la recolección de datos y el análisis son de carácter cualitativo y cuantitativo teniendo esta investigación bajo un enfoque documental y otro tanto de investigación de campo con lo cual se confrontarán los resultados de los datos para así dar un diagnóstico de las variables relevantes que mueven el mercado de vivienda económica.

Por lo tanto el método de la investigación será de carácter inductivo pues me basé en la acumulación de datos cuya tendencia nos permite extrapolar o generalizar el comportamiento de la vivienda económica en serie como se menciona en el párrafo anterior es necesario basar esta metodología bajo 3 herramientas:

Recolección de datos

Por este medio es indispensable conocer la cantidad de vivienda que se construye, cantidad de constructoras dedicadas a esta tipología de vivienda, recolectándose información y datos que determinaron los antecedentes y ayudaron a estructurar el marco teórico (o levantamiento de información).

Para iniciar se realizó una revisión de información que dio a conocer quién está en el sector constructivo de vivienda económica, qué estudios se han hecho de este sector, cuáles son los reportes anuales de las empresas y los informes estadísticos de producción; para poder establecer un contexto del sector. Para la recolección de esta información se recurrió a INEGI y a la CMIC.

Después se verificó la existencia de las empresas que marcaba el listado facilitado que se encontraban en el subsector constructivo de vivienda económica en serie. En seguida se clasificó a las empresas, se homogeneizó y se configuró de acuerdo a la siguiente tabla establecida por la Secretaría de Economía: creando un universo de las empresas dedicadas a este subsector y que realmente se encontraran en competencia en el mismo.

Tabla 2.2
Clasificación de las Empresas en México:
TAMAÑO DE LA EMPRESA

<i>NUMERO DE EMPLEADOS</i>	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
MANUFACTURA	1 – 10	10 – 100	100-250	Más de 250
SERVICIOS	1 – 10	10 – 50	50 – 100	Más de 100

De: Secretaría de Economía (2007).

La observación.

Será de campo con lo cual se tendrá un panorama real de cómo es la construcción y la percepción del usuario. El objetivo de la observación es conocer el comportamiento de la construcción, los procesos que utilizan y materiales; apoyándose en la fotografía.

La entrevista semiestructurada

Es una herramienta esencial para conocer la opinión y percepción de los constructores de vivienda económica, para conocer el nivel que tiene cada empresa constructora, su producción anual y la competencia que se encuentra en el mercado. Con la cual se realizará una muestra estratificada de acuerdo al listado de constructoras dedicadas a este tipo de vivienda; la muestra se basará a partir de la fórmula: $n' = s^2/V^2$ (Hernández, Sampieri) a la cual se pueda aplicar dichas encuestas. (Anexo dichas encuestas a constructores).

La encuesta.

Desarrollando un directorio de fraccionamientos de viviendas económicas se seleccionó una muestra aleatoria de acuerdo a la fórmula:

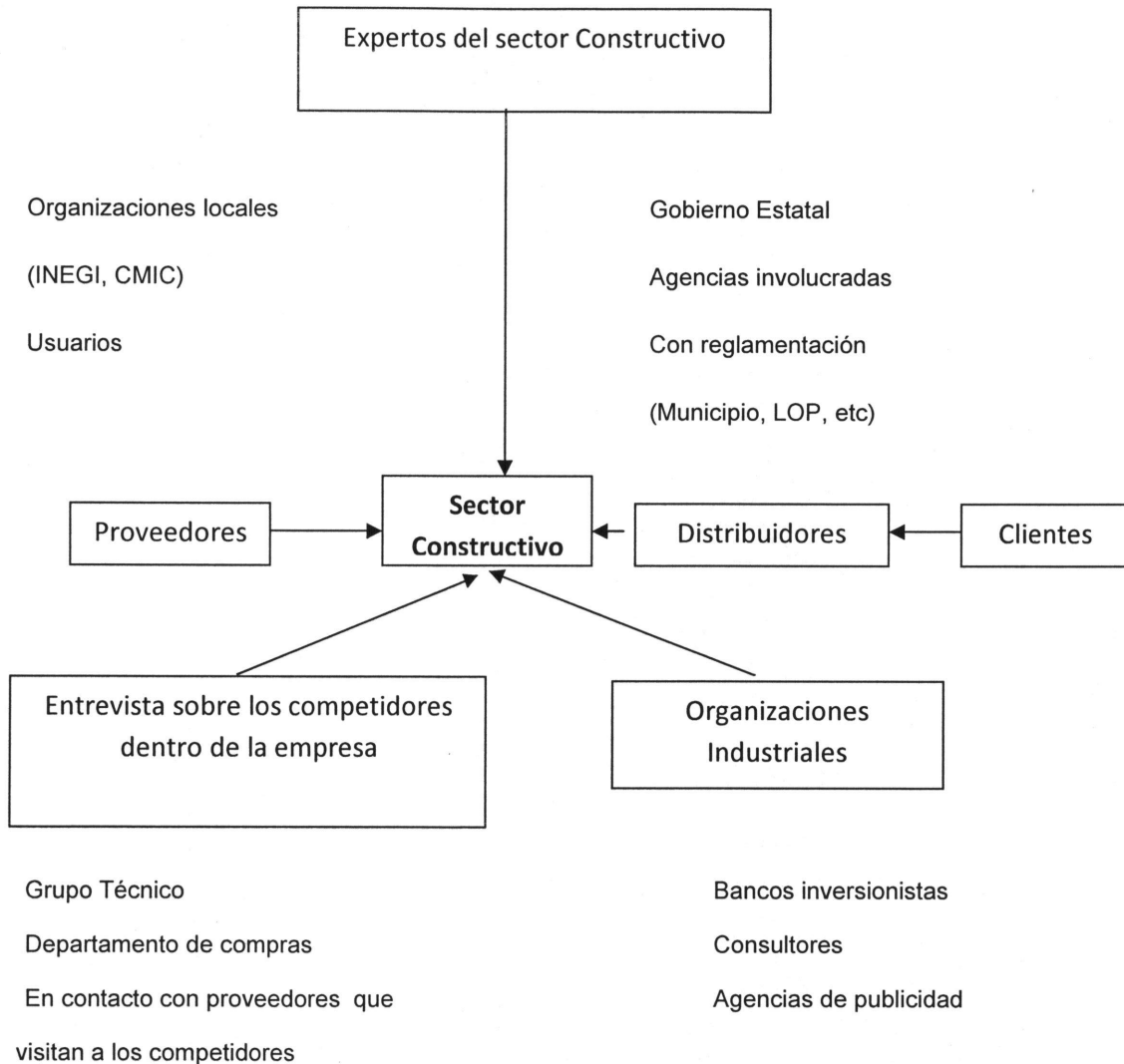


PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Siguiendo el modelo de Porter y aplicándolo a la ciudad de San Luis Potosí, se llegó a la caracterización del subsector actual de vivienda económica en serie en la ciudad de San Luis Potosí.

Figura 2.1

Fuente de Datos de Campo para el Análisis del Subsector Constructivo de VES.



De: Elaboración propia con base en Michael Porter (1986, p.386).



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Formula de muestreo

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 m^2}{\epsilon^2}$$

$$n_0 = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Con esta fórmula de muestreo obtuve como resultado 18 cuestionarios los cuales los apliqué por fraccionamiento en distinta zona de ubicación.

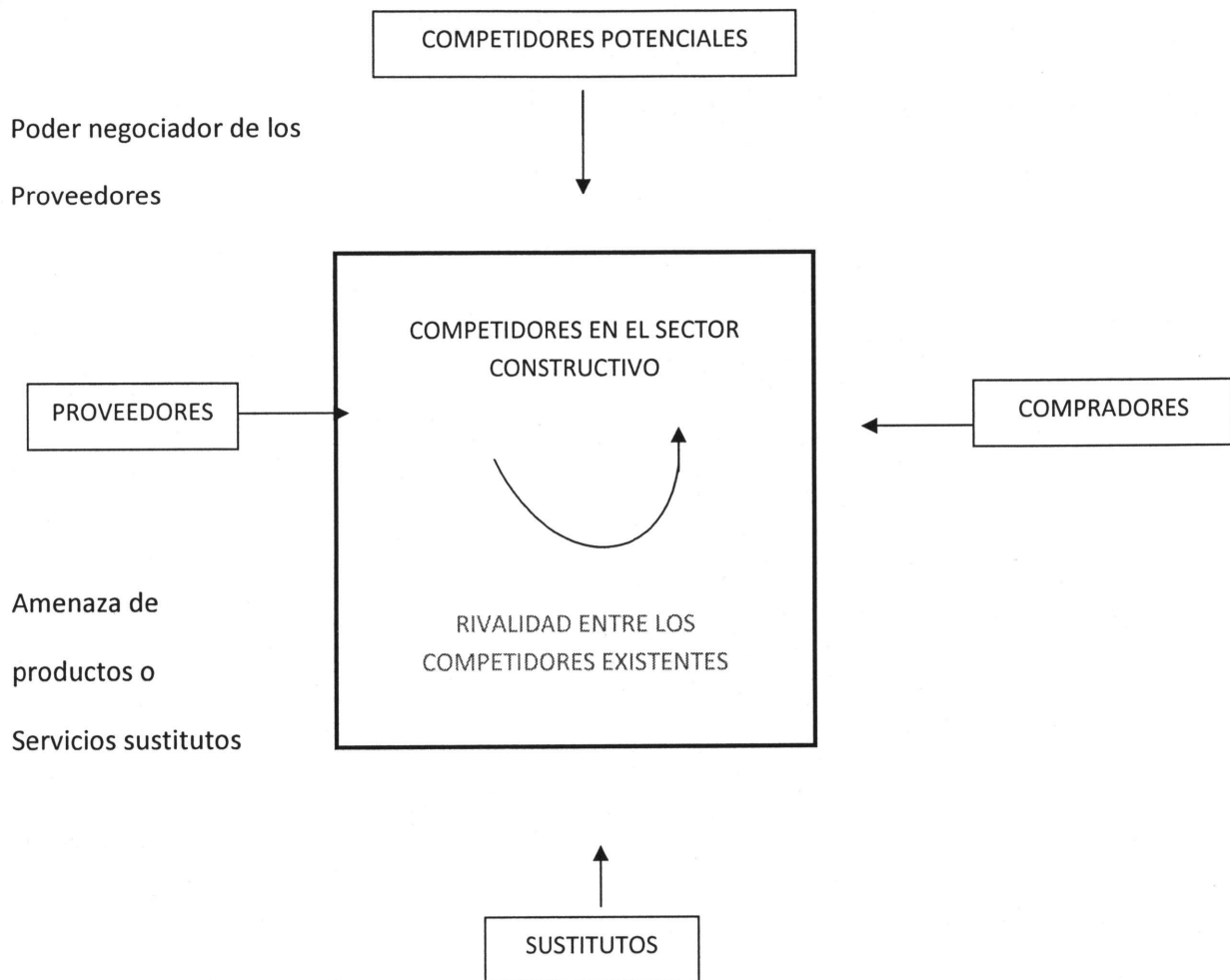
Tabla 2.3
Datos de Muestreo

TIPO DE MUESTREO	Aleatorio estratificado
MARCO MUESTRAL	Áreas de ubicación de vivienda económica en serie en San Luís Potosí.
UNIDAD DE MUESTREO	Viviendas
INSTRUMENTO DE MEDICIÓN	Se generó un cuestionario de 10 preguntas abiertas y cerradas, es decir mixta. Con un tiempo aproximado de 5 min.
CONFIABILIDAD	Este tamaño de muestra permite generar estadísticas consistentes con una confiabilidad de 95% en la tendencia de resultados y un margen de error agregado a 1.34% (calculado con el 0.5).
FECHA DE LEVANTAMIENTO	Marzo a Mayo del 2009

De: Elaboración propia.

Para dar solución a las variables de investigación se utilizarán los siguientes métodos con los cuales estamos cumpliendo los requerimientos del modelo anteriormente descrito del mismo autor Porter y cumpliendo los aspectos que requiere cada variable mencionadas en el marco teórico :

Figura 2.2
Fuerzas que mueven la competencia en un sector Industrial.

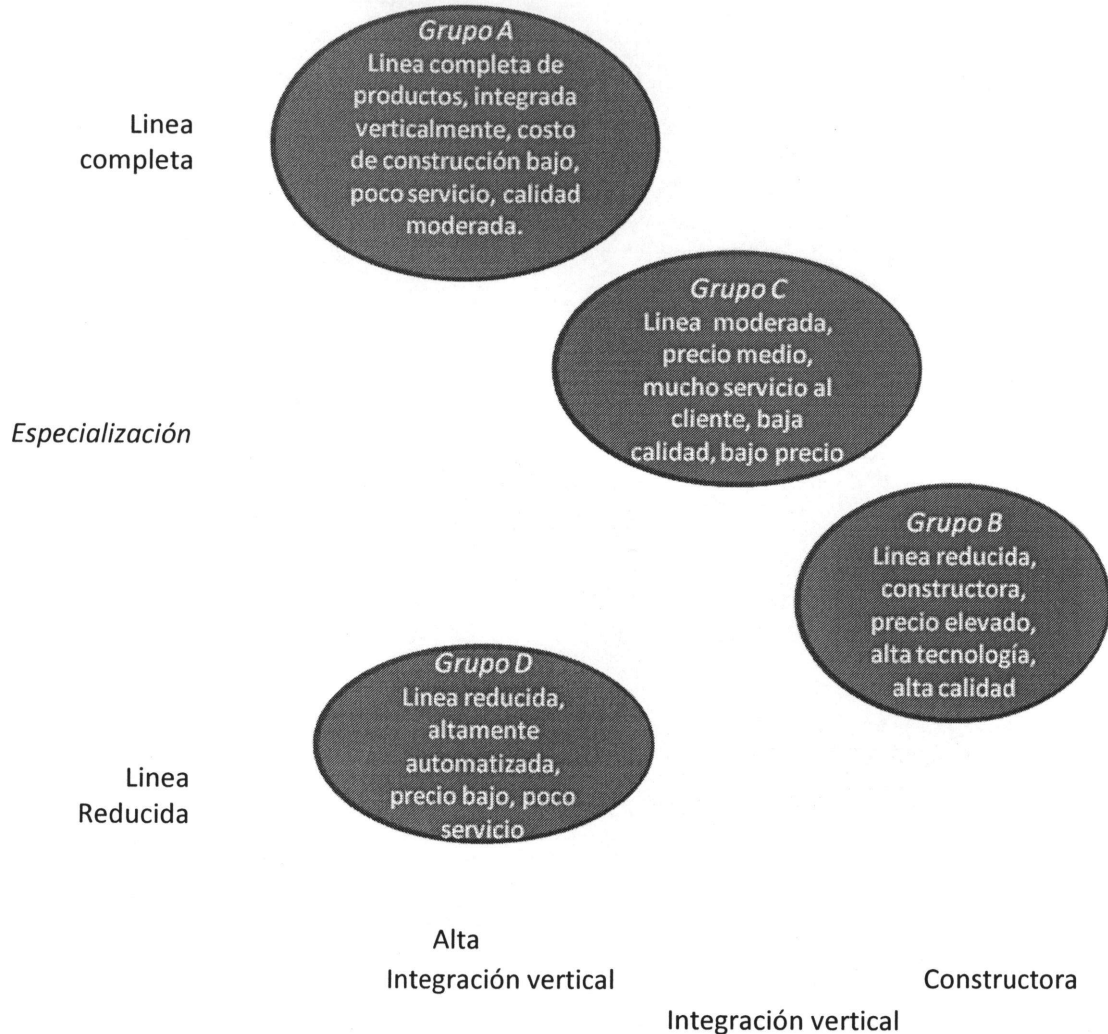


De: Michael Porter (1986, p.24).



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Figura 2.3
Grupos Estratégicos en el Subsector Industrial.



Fuente: Michael Porter (1986, p.150).

Con este mapa se puede clasificar a las empresas por grupo de acuerdo a su producción y servicio, de acuerdo a estas características se ubica e identifica en el grupo en el que se encuentra el perfil estratégico de San Luis Potosí.

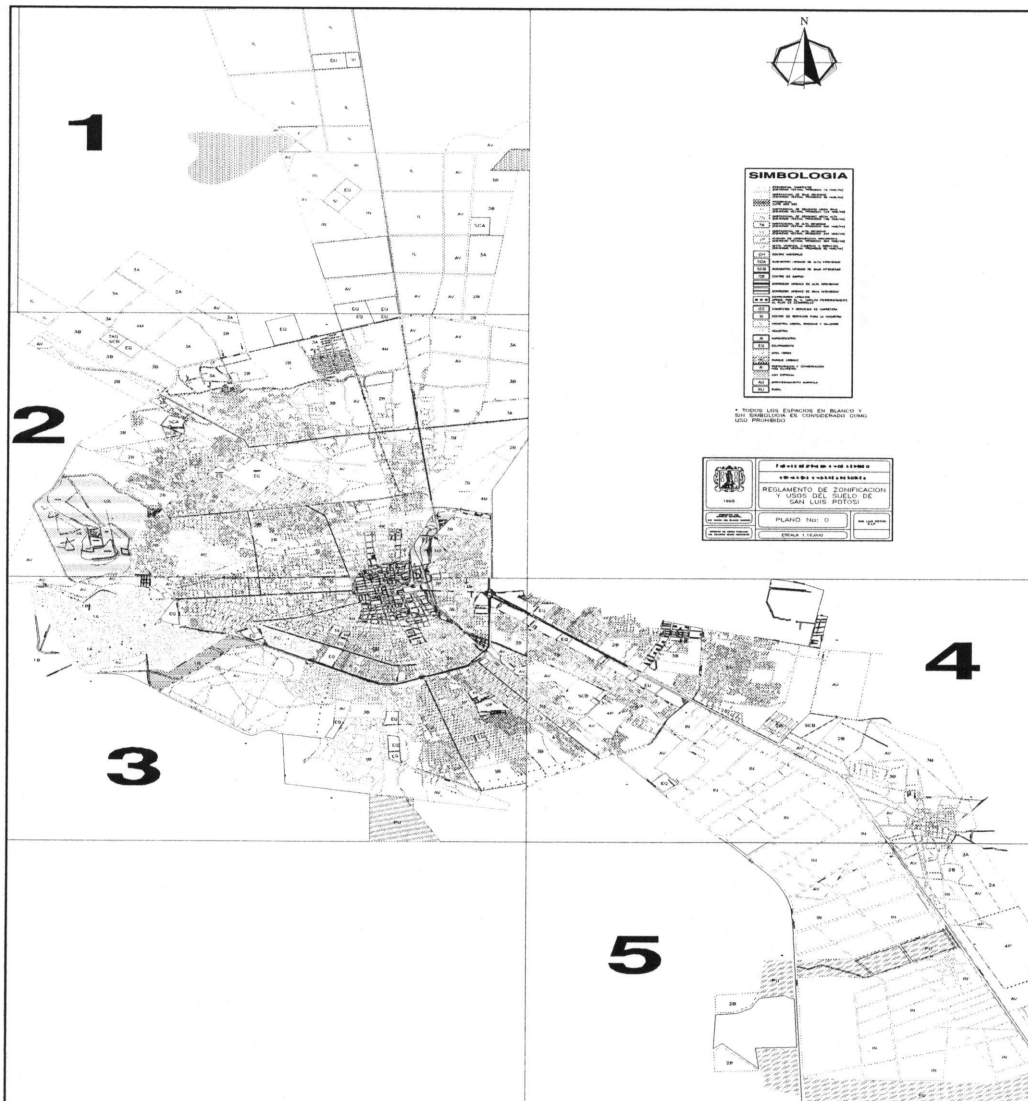


Capítulo 3. ANÁLISIS DE DATOS

ZONAS DE UBICACIÓN DE VIVIENDA ECONÓMICA

Para hablar de la vivienda económica en la ciudad es necesario mencionar las zonas que están destinadas para vivienda económica de acuerdo al plano que presenta el Implan de la ciudad. Las cuales se encuentra principalmente al noroeste de la ciudad, en el siguiente plano se pueden apreciar dichas áreas:

Figura 3.1
Zonificación de San Luís Potosí



De: Implan (2003, p.4)



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

En esta plano se puede apreciar con claridad las áreas destinadas para vivienda, ubicadas en la zona noreste del estado. Sin embargo estas áreas no son respetadas para la construcción de vivienda y se emplean para otro tipo de vivienda ya sea residencial, de interés social o simplemente se cambia el uso de suelo. Por lo tanto se termina construyendo en la periferia de la ciudad encontrando el terreno a bajo precio.

Figura 3.2
Identificación de zonas de vivienda según Implan



De: Elaboración propia con base en Implan (2003, p.4).

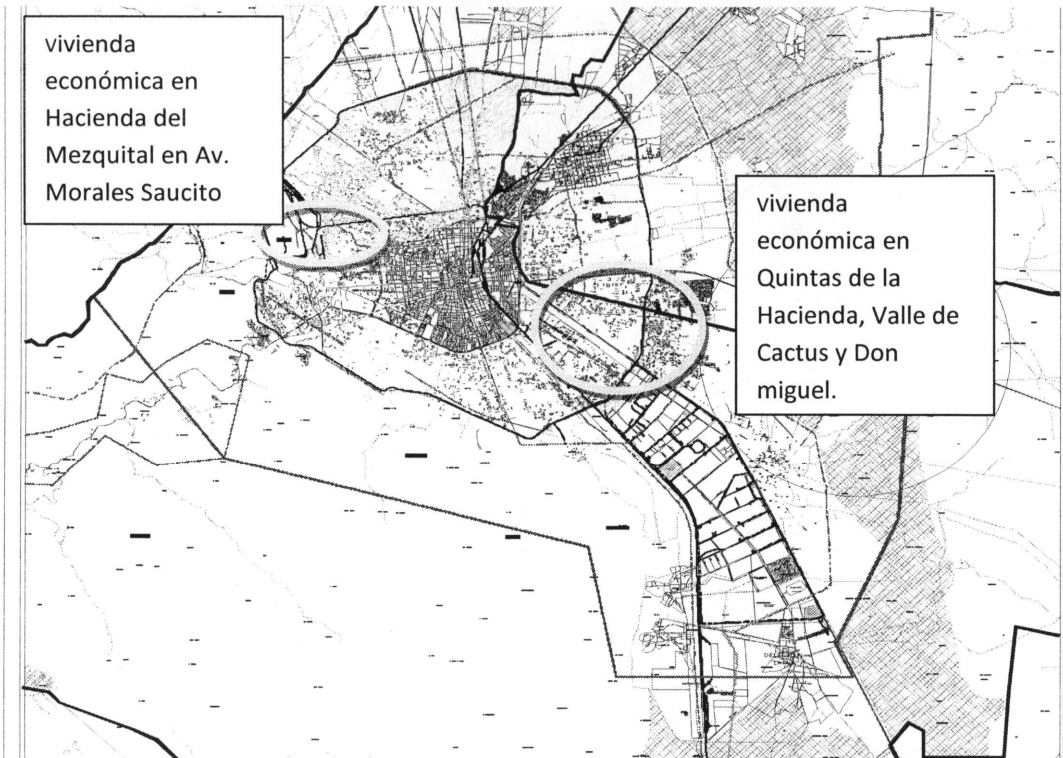
Anteriormente se ilustraron las áreas destinadas para vivienda, y en seguida se muestran las áreas en las que realmente se construye vivienda económica; así que se puede diferenciar las zonas de bajo nivel en el que se construye vivienda.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Figura 3.3

Identificación de vivienda actualmente construida.



De: Elaboración propia con base en Implan (2003, p.4)

Figura 3.4

Vivienda económica en Av. Morales Haciendas del Mezquital

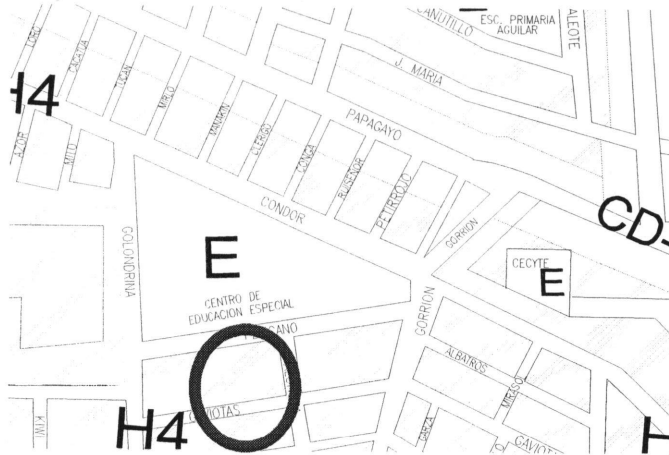


De: Elaboración propia con base en Implan (2003, p.4).



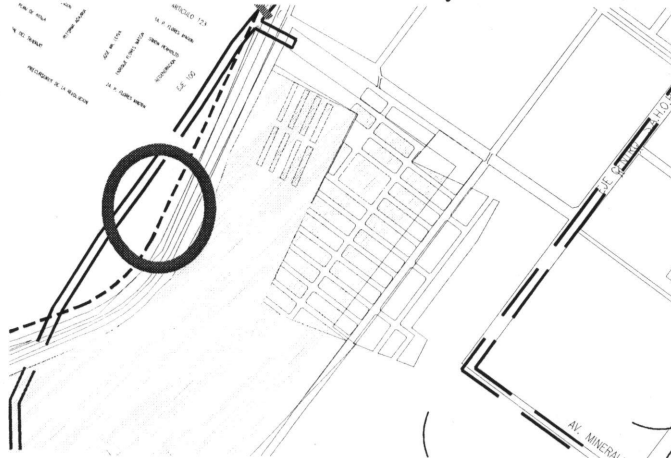
PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Figura 3.5
Vivienda económica en Eje 103



De: Elaboración propia con base en Implan (2003, p.4)

Figura 3.6
Vivienda económica en Periférico, Quintas de la Hacienda y Valle de Cactus.



De: Elaboración propia con base en Implan (2003,p.4)

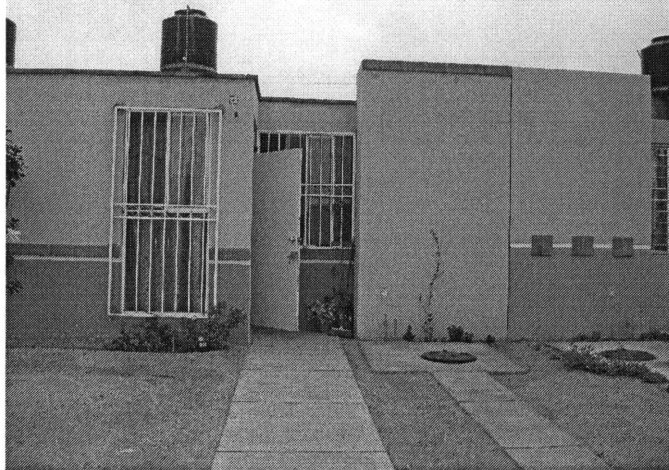
LEVANTAMIENTO EN CAMPO DE TIPOLOGIA DE VIVIENDA

El tipo de vivienda económica se puede apreciar en las siguientes imágenes que es la vivienda ubicada en estas zonas de interés. Observando que es una vivienda de una planta, 2 recámaras, patio de servicio, cocina – comedor, y cochera.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Figura 3.7
Vivienda de 40m² en Fraccionamiento Don Miguel



De: Imagen propia del fraccionamiento Don Miguel, en SLP. Mayo del 2009.

Figura 3.8
Vivienda de 41m² en Fraccionamiento Quintas de la Hacienda



De: Imagen propia del fraccionamiento Quintas de la Hacienda, en SLP. Mayo del 2009.



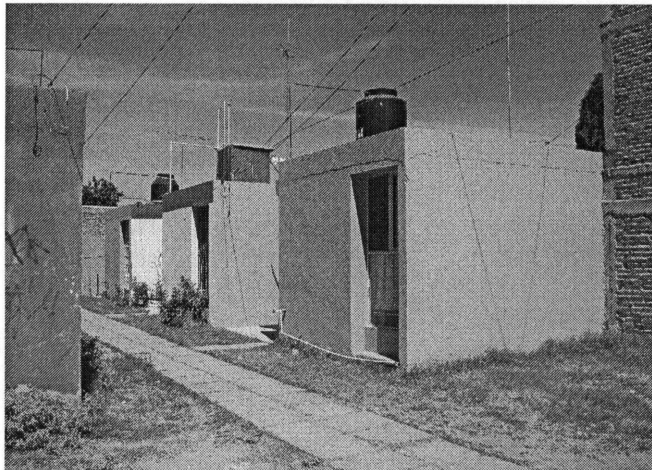
Figura 3.9
Vivienda económica de 40m² en Fracc. Villa de Cactus



De: Imagen propia del fraccionamiento Villa de Cactus, en SLP. Mayo del 2009.

La selección de esta vivienda se realizó de acuerdo a las características que tiene dicha vivienda por lo cual, se considera vivienda económica, para este caso de estudio.

Figura 3.10
Vivienda de 40m² en Fraccionamiento Haciendas del Mezquital



De: Imagen propia del fraccionamiento Haciendas del Mezquital, en SLP. Mayo del 2009.



Figura 3.11
Vivienda de 45m² en Fraccionamiento San Pablo



De: Imagen propia del fraccionamiento San Pablo, en SLP. Mayo del 2009.

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DEDICADAS A VIVIENDA ECONOMICA

Por otro lado es importante analizar las empresas que construyen este tipo de vivienda y analizar su estructura. Las empresas dedicadas a la construcción de vivienda económica son 36 de las cuales no se tiene una clasificación de tamaño. Por lo cual se recurrió a la secretaría de economía la cual tiene una clasificación como se muestra en la siguiente tabla, esta se realizó para tener en conocimiento la posición de estas.

Tabla3.1 Universo Empresarial en México

EMPRESA	% UNIDAD ECONÓMICA	PERSONAL OCUPADO	% DE PIB
MICRO	97.0	47%	31
PEQUEÑA	2.7	20%	26
MEDIANA	0.2	11%	12
GRANDE	0.1	22%	31

De: Secretaría de Economía (2007).



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

De esta manera y considerando a la clasificación por medio de esta tabla se clasifica a las 13 empresas constructoras que se tomaron como muestra para este estudio. Clasificándolas por el número de trabajadores operantes en cada empresa directamente, sólo personal directo de oficina y de campo.

Tabla 3.2
Clasificación de Constructoras Potosinas

NOMBRE DE EMPRESA	NO. DE TRABAJADORES	CLASIFICACIÓN
Constructora e Inmobiliaria GM	74	Pequeña
Construcciones Stevens, S.A de C.V	52	Pequeña
Constructora de Ingenieros Asociados, S.A. de C.V.	52	Pequeña
Constructora Urbanizadora San Luís	30	Pequeña
Profinka	15	Pequeña
Construcción y Supervisión de San L.	17	Pequeña
CM Desarrollos	15	Pequeña
Habitat Su Casa	26	Pequeña
Constructora Quid	50	Pequeña
Casas San	150	Mediana
Comebi	3000	Grande

De: Elaboración propia



En la tabla anterior se aprecia que todas las empresas constructoras se clasifican como empresas pequeñas, resaltando una que tamaño mediana y la otra grande; las cuales por ser de nivel nacional tienen esta posición y las pequeñas son estatales.

ENTREVISTA A CONSTRUCTORAS DE VES

Se entrevistó a 12 constructoras considerándolas como muestra, al realizar ésta entrevista nos arrojó datos de importancia dando a conocer el panorama de la construcción de vivienda y la panorámica de las empresas, de las cuales se obtuvieron los siguientes datos:

En esta tabla se hizo la pregunta al gerente de qué tamaño considera su empresa, y la mayoría de los gerentes de empresas constructoras argumentaron ser de nivel medio debido al monto de obra que tienen a su cargo; sin embargo la clasificación de la Secretaría de Economía nos arroja que la mayoría de las empresas con pequeñas y 1 mediana y 1 grande, estas tienen este nivel debido a que son nacionales.

Tabla 3.3
Tamaño de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Pequeña	2	22.2	22.2	22.2
	Mediana	5	55.6	55.6	77.8
	Grande	2	22.2	22.2	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

En la siguiente tabla se preguntó qué factores determinan el precio en la vivienda económica que construyen y la mayoría de las empresas dijeron que el material, el terreno y el precio que maneje la competencia.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tabla 3.4
Factores en precio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Material, Terreno, Mercado	2	22.2	22.2	22.2
	Mercado, Competencia, Mat.	1	11.1	11.1	33.3
	Terreno	2	22.2	22.2	55.6
	Terreno Infonav	1	11.1	11.1	66.7
	Terreno, Financiamiento	1	11.1	11.1	77.8
	Terreno, Ubicac	1	11.1	11.1	88.9
	Valor merc, M.O., Material	1	11.1	11.1	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Otra pregunta relevante que se hizo a las empresas fue que proceso constructivo manejan en la construcción de vivienda económica y en la tabla se puede apreciar que todos los entrevistados dijeron que el proceso tradicional, es decir el de hormigón y muros de tabique, así conocido.

Tabla 3.5
Proceso Constructivo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Tradicional	9	100.0	100.0	100.0

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

La siguiente pregunta se hizo en relación a la anterior si utilizaban tecnología en el método constructivo que manejan y la mayoría dijeron que no, y sólo 3 dijeron que si utilizan materiales o algún proceso tecnológico lo cual ahorra tiempo y tiene mejor calidad.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

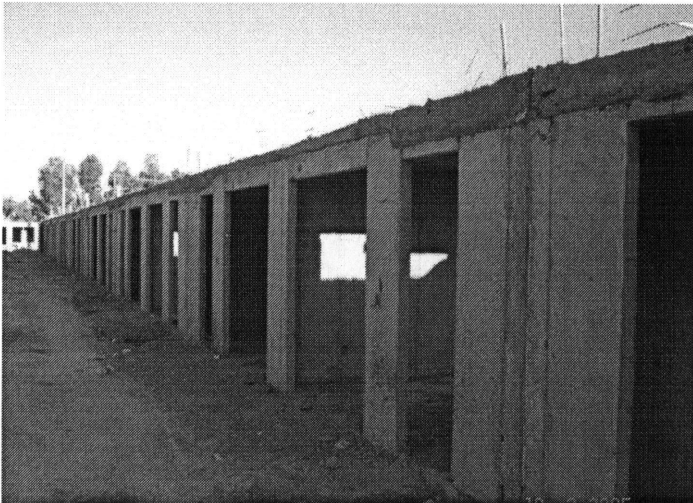
Tabla 3.6
Tecnología

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	3	33.3	33.3	33.3
	No	6	66.7	66.7	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Para comprobar que realmente utilizaban tecnología se recurrió a tomar fotografías como ejemplo de esto, y se corroboró que realmente no utilizan ninguna tecnología, ni mucho menos algún material nuevo. Simplemente construyen por el método tradicional, con los materiales que se encuentran en el mercado. Enseguida se muestra las imágenes:

Figura 3.12
Proceso constructivo de la Constructora Gm Desarrollo



Vivienda económica en serie en San Luis Potosí, con muros de concreto y losa maciza. Sin aplicación de materiales nuevos o tecnología

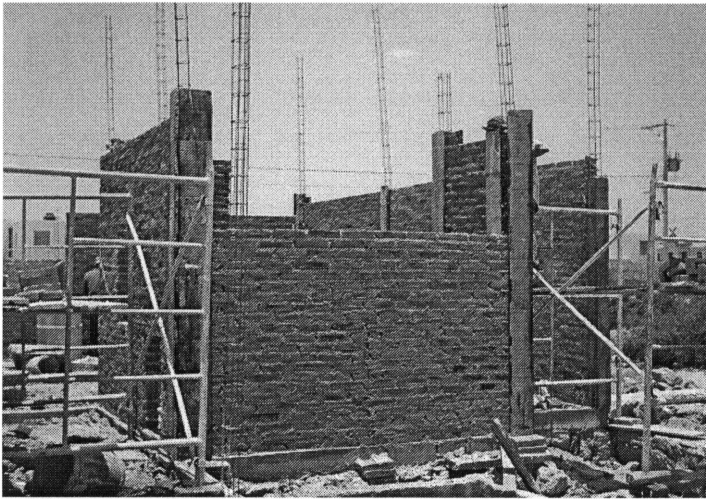
De: Imagen de vivienda económica en serie, en SLP. Marzo del 2009



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Figura 3.13

Proceso constructivo 2 de GM Desarrollos

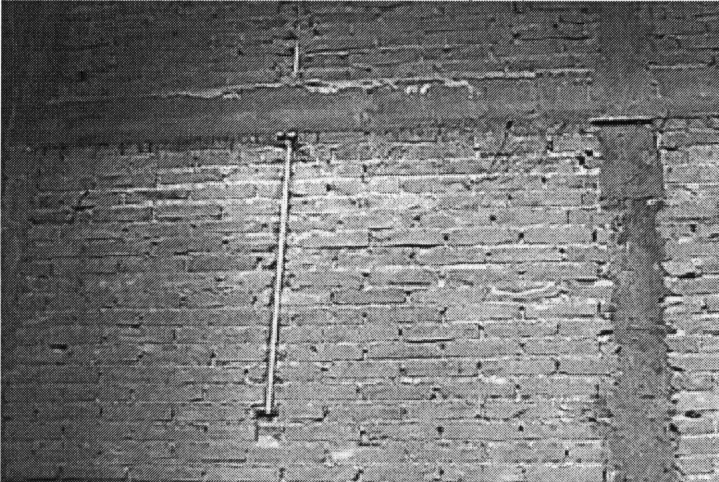


Se menciona hacen uso de tecnología, y al realizar una visita de campo sus construcciones son por el proceso tradicional.

De: Imagen de vivienda económica en serie, en SLP. Marzo del 2009.

Figura 3.14

Proceso constructivo de Construcción y Supervisión de SLP

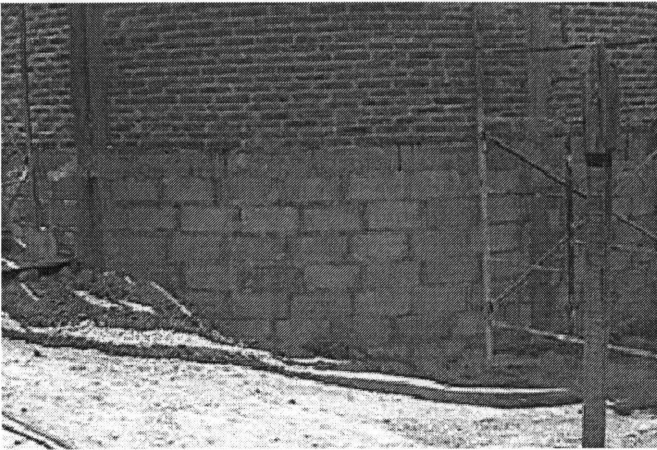


Construcción de vivienda en otra zona de la ciudad pero con la misma situación, muros de tabique, uso de concreto y con castillos.

De: Imagen de vivienda económica en serie, en SLP. Marzo del 2009.



Figura 3.15
Proceso constructivo de Profinka



Construcción de vivienda en otra zona de la ciudad pero con la misma situación, muros de tabique, uso de concreto y con castillos.

De: Imagen de vivienda económica en serie, en SLP. Marzo del 2009.

Figura 3.16
Cimentación de Profinka



En este caso la empresa Profinka utiliza mampostería para la cimentación, cuando en todos los demás fraccionamientos se emplea losa de cimentación.

De: Imagen de vivienda económica en serie, en SLP. Marzo del 2009.

Como se puede apreciar en las imágenes no se hace aplicación de tecnología, lo cual indica que el método es el tradicional desde años atrás. Por lo que el uso de eco tecnologías viene a cambiar un poco este aspecto, este como requisito para seguir construyendo vivienda económica.

Por otro lado se hizo una pregunta más en cuanto a la competencia y para saber el



nombre de empresas competentes es muy variado, eso quiere decir que todas tienen participación activa en este ámbito. Se considera la mayoría como empresas competentes en el subsector; mientras que hay una empresa que no se considera competente pues su empresa se encuentra en declive. En la siguiente tabla se ilustra el número de empresas competentes.

Tabla 3.7
Posición ante competencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Competente	5	55.6	55.6	55.6
	Competente	3	33.3	33.3	88.9
	Nada Competente	1	11.1	11.1	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Las constructoras se encuentran compitiendo cada día por mantenerse en el mercado, aunque los resultados de vivienda sean buenos por algún periodo de 4 a 7 meses pues después se presentan detalles de falla en calidad y materiales, lo cual nos indica que la preocupación de las empresas es construir sin considerar variables como calidad, servicio al cliente y especialización.

LA ENTREVISTA A USUARIOS

Otro aspecto importante a considerar dentro de la vivienda es el usuario, pues es de interés tener en cuenta la opinión de este. Obteniendo mediante las encuestas que la construcción de vivienda en la ciudad se encuentra en zonas de bajo nivel, y en áreas que no son las destinadas para dicha vivienda que al final de cuentas es quien habita la casa y nos puede mencionar aspectos importantes de esta misma. Por lo cual con esta se determina el costo, empresa que la construyó y datos relevantes que a continuación se mencionan. La selección de fraccionamientos se realizó considerando el periodo de tiempo de 1990 al 2008 que es el tiempo de interés del proyecto, seleccionando 4 fraccionamientos cada uno de diferente zona de ubicación.



CUESTIONARIO

La primera pregunta que se les hizo es hace: cuanto tiempo han habitado en esa vivienda, esta pregunta se realizó para conocer el periodo de interés en este estudio (1990 al 2008).

Tabla 3.8

Hace cuanto habita su vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 a 2 años	24	33.8	34.3	34.3
	3 a 4 años	14	19.7	20.0	54.3
	5 a 6 años	24	33.8	34.3	88.6
	7 a 10 años	8	11.3	11.4	100.0
	Total	70	98.6	100.0	
Perdidos	Sistema	1	1.4		
Total		71	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Adquirieron viviendas de costo elevado el cual ya es de vivienda de interés social, sin embargo como son a las que pueden acceder los trabajadores pues las compran a continuación se ve la adquisición de vivienda que va desde los 180000 que es el precio justo de este tipo de vivienda hasta los 300 000 mil pesos.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tabla 3.9
A qué precio la adquirió

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	100,000.00	1	1.4	1.7	1.7
	155,000.00	1	1.4	1.7	3.3
	163,000.00	1	1.4	1.7	5.0
	166,000.00	1	1.4	1.7	6.7
	170,000.00	1	1.4	1.7	8.3
	174,500.00	6	8.5	10.0	18.3
	180,000.00	1	1.4	1.7	20.0
	185,000.00	3	4.2	5.0	25.0
	200,000.00	11	15.5	18.3	43.3
	210,000.00	6	8.5	10.0	53.3
	211,000.00	1	1.4	1.7	55.0
	215,000.00	2	2.8	3.3	58.3
	217,000.00	1	1.4	1.7	60.0
	218,000.00	3	4.2	5.0	65.0
	220,000.00	3	4.2	5.0	70.0
	228,000.00	3	4.2	5.0	75.0
	230,000.00	2	2.8	3.3	78.3
	245,000.00	2	2.8	3.3	81.7
	250,000.00	3	4.2	5.0	86.7
	270,000.00	1	1.4	1.7	88.3
	280,000.00	4	5.6	6.7	95.0
	284,000.00	1	1.4	1.7	96.7
	285,000.00	1	1.4	1.7	98.3
	380,000.00	1	1.4	1.7	100.0
	Total	60	84.5	100.0	
Perdidos	Sistema	11	15.5		
Total		71	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

A pesar que por el costo algunas de estas viviendas están clasificadas como de interés social, cumplen con todas las demás características de la VES; además de encontrarse localizadas en las áreas definidas por éste estudio por lo que se decidió que representaban parte de la muestra.

Tabla 3.10
Qué defectos has presentado la construcción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Grietas por humedad	33	46.5	47.8	47.8
	Accesorios	8	11.3	11.6	59.4
	Instalaciones	3	4.2	4.3	63.8
	Ninguno	25	35.2	36.2	100.0
	Total	69	97.2	100.0	
Perdidos	Sistema	2	2.8		
Total		71	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

La mayoría de las viviendas han presentado problemas en humedad, salitre, y en accesorios, sin embargo no les hacen válida las garantías cuando la empresa promete responsabilizarse en 1 año o 2 de estos aspectos y al hacer validas estas garantías no hay respuesta, como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Haciendo una comparativa entre el precio que nos mencionaron las constructoras entrevistadas a lo que realmente la dan respecto a lo contestado por los usuarios que el precio es muy distinto al mencionado por los gerentes. Considerando la opinión del usuario en cuanto a la cuestión que se les hizo de que factores les gustaría se consideraran en la VES.

Tabla 3.11
Qué factores le gustaría considerar en la construcción de vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mejores materiales	9	12.7	13.2	13.2
	Mejor Ubicación	10	14.1	14.7	27.9
	Garantías	7	9.9	10.3	38.2
	Mayores dimensión	34	47.9	50.0	88.2
	Urbanización	8	11.3	11.8	100.0
	Total	68	95.8	100.0	
Perdidos	Sistema	3	4.2		
Total		71	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

La construcción de estas viviendas tiene baja calidad, carece de castillos lo que dificulta ampliar en un futuro, de una buena cimentación y es un costo elevado el que pagan por este tipo de vivienda lo cual a futuro obliga al dueño a reforzarla pagando esto por su cuenta.

Para conocer un poco más el subsector de vivienda se entrevistó a personas directivas de vivienda económica en Infonavit (ANEXO 1.1) dirigiéndose al Arq. Irma Trejo y en la parte administrativa al C. Juan Antonio Rodríguez los cuales mencionan que la constructora que cuente con mejores reservas territoriales y ubicación es la que tiene mejores oportunidades de trabajo, es por esto que las empresas se preocupan sólo por terreno, dejando a un lado la calidad, el servicio al cliente, entre otras variables.

Además infonavit exige calidad en sus viviendas por lo cual actualmente se maneja un nuevo programa considerado como vivienda con eco tecnologías, la cual consiste en una vivienda de muro de block, losa de cimentación, losa maciza, calentador solar, separadores de basura, focos ahorradores, foto celdas, etc.

La vivienda económica se adquiere de acuerdo al salario que marca el D.F. el cual es de 117.0631 salarios mínimos, teniendo como rango de 2 a 5 vsm, con opción a crecimiento y para la construcción se basan en el reglamento de Obra Pública de SLP.

De la misma forma se procedió a entrevistar al personal encargado de vivienda económica en el Instituto de Vivienda del Estado de SLP (INESVI), se entrevistó a la Arq. Liliana Muñoz; en lo cual se constató que es una institución ligada a Infonavit por lo cual la información aquí obtenida es igual a la de esta institución.

Una dependencia más de vivienda es CONAVI ayuda a la misma supervisión y da subsidios. Ellos manejan un precio para vivienda económica el cual es de \$213,000.00. Sin embargo, esta organización solo se encuentra en el D.F y de allá vienen a supervisar las construcciones de vivienda. Por lo tanto no se logró contactar a representante de vivienda económica en CONAVI para saber su opinión respecto a la vivienda económica potosina, pues sólo reciben a personas de instituciones gubernamentales; se envió algunos mensajes a esta organización sin obtener respuesta.



MARCO JURIDICO Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA VIVIENDA ECONOMICA POTOSINA EN SERIE

Las políticas referidas al tema de la vivienda aplicadas por el gobierno en el estado, han sido el resultado de la presión de los diferentes situaciones de infradesarrollo. El estado basándose en las leyes que reglamentan su propia conducta es quien puede y debe definir el amplio contenido que para el desarrollo de una sociedad corresponde a los asentamientos humanos.

Respecto a la planificación en el estado, existe una distribución sin embargo, en la ciudad no se ha llevado orgánicamente a la práctica y menos aún, se han concretado normas legales referidas al uso de suelo o a la política activa del estado por ordenar el territorio.

Para comenzar cabe mencionar que la estructura actual de la ciudad está configurada por la subsecretaría de Desarrollo urbano en el cual se encuentra un departamento exclusivamente para vivienda en serie llamado Coordinación de Fraccionamientos, que asigna los cupos y aprueba los planes. Estas funciones determinan la política de vivienda económica. El Instituto de vivienda del estado es el organismo que tiene a su cargo la propuesta de la operación, el control técnico de la ejecución de la construcción de vivienda y autoriza los fondos requeridos, como subsidios, prestamos, etc.

A continuación se exponen las normas legales que configuran el tema de la vivienda económica en el estado.

- Ley del desarrollo Urbano para el estado de San Luís potosí.
- Reglamento de construcción para el municipio de San Luís Potosí.
- Plan de centro de población estratégico para las ciudades de San Luis Potosí y Soledad de Graciano Sánchez.

Además para autorizar fraccionamientos de vivienda tanto económica como de interés social se tienen que realizar algunos procesos los cuales son regidos o controlados por administración y desarrollo urbano del estado, los cuales se deben cubrir por la empresa interesada en realizar la construcción de vivienda seriada, consistiendo en:



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

1. ALINEACION Y NUMERO OFICIAL.

- Formato de solicitud de alineamiento y Número oficial.
- Copia de título de propiedad.
- Comprobante de pago de impuesto predial al corriente.
- Plano de levantamiento topográfico.

2. REVISIÓN DE PROYECTO.

- Solicitud por escrito (esta dirigida al director de Administración y Desarrollo Urbano anexando:)
- Copia del alineamiento y numero oficial.
- Plano de lotificación con curvas de nivel impreso en dos tantos y en formato dwg.
- Plano de niveles de pavimentos, drenajes y plataformas (indicando banco de nivel, en metros sobre nivel del mar, incluyendo niveles existentes).
- Plano de levantamiento topográfico impreso y digital

3. MESA COLEGIADA DE DICTAMINACIÓN.

- Solicitud por escrito.
- Plano de lotificación (5 tantos).
- Plano topográfico con curvas de nivel (3 tantos).
- Plano hidráulico, de drenaje sanitario y pluvial indicando escurrimientos (3 tantos).
- Estudio de impacto vial y 3 juegos de planos de señalética (con solicitud al D.G.S.P.M.).



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

- Estudio de mecánica de suelos (1 Tanto).
- Plano de niveles (1 Tanto).

Para proyectos menores a 50 viviendas:

- Solicitud de constancia de impacto vial.
- Solicitud de constancia de impacto ambiental (solicitud dirigida al director de Ecología Municipal).

Para proyectos mayores de 50 viviendas:

- Estudio de impacto urbano, en original.
- Estudio de impacto ambiental (solicitud dirigida al director de Ecología Municipal).

La mesa colegiada está integrada por Dirección de Protección Civil, H. Cuerpo de Bomberos, Dirección General de Seguridad Pública Municipal, Departamento de Administración y Desarrollo Urbano, Interapas, Implan, Patrimonio Municipal, Dirección de Ecología y Aseo Municipal y por la Dirección de Alumbrado; a estos se les entregara la información que se requiere en este punto.

Exclusivamente para fraccionamientos:

- Solicitud por escrito (dirigida al director de Alumbrado Público).
- Copia de Factibilidad de C.F.E.
- Plano de electrificación y plano de alumbrado público

4. LICENCIA DE USO DE SUELO.

- Solicitud por escrito.
- Copia certificada del documento con el que se justifique la propiedad.

Copias de:



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

- Licencia de alineamiento y numero oficial.
- Comprobante de pago.
- Memoria descriptiva del proyecto.
- Estudio de factibilidad.
- Factibilidad de servicio de energía otorgada por CFE.
- Constancia de trámite de impacto ambiental.
- Constancia o dictamen de impacto urbano.
- Dictamen de H. Bomberos.
- Dictamen de protección civil.
- Factibilidad vial.
- Ubicación del predio en aerofoto.
- Ubicación del predio en carta catastral
- Levantamiento topográfico de la poligonal del predio impreso y en formato "dwg".

5. EXPEDIENTE DE AUTORIZACION (2 TANTOS).

- Solicitud por escrito.
- Copia certificada del título de propiedad inscrito en el registro público de la propiedad.

Y copia de:

- Dictamen de factibilidad para fraccionamientos.
- Licencia de alineamiento y numero oficial.
- Memoria descriptiva del proyecto.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

- Certificado de libertad de gravamen.
- Comprobante de pago de impuesto predial al corriente.
- Dictamen de impacto ambiental.
- Constancia o dictamen de impacto urbano.
- Dictamen del H. Cuerpo de Bomberos.
- Dictamen de protección civil.
- Factibilidad vial.
- Programa de obra.
- Ubicación del predio en carta catastral.
- Levantamiento topográfico de la poligonal del predio.
- Plano impreso con el proyecto de lotificación.
- Estudio de factibilidad positiva de agua potable y drenaje sanitario.
- Planos impresos con el proyecto hidráulico, sanitario y pluvial.
- Factibilidad de servicio de energía eléctrica otorgada por la CFE.
- Planos de electrificación y de alumbrado público.
- Estudio de mecánica de suelos.
- Acta constitutiva de la empresa.

6. PAGO DE DERECHOS Y REGISTRO.

- Solicitud por escrito para emisión de cotización para el pago de derechos y el registro de desarrollo, firmada por el propietario o representante legal.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

- Planos de lotificación cumpliendo con requerimientos del Área de fraccionamientos.
- 5 archivos digitales.
- Original y 5 copias certificadas de la Fianza de cumplimiento por obras de urbanización.

Esta documentación es requerida para iniciar el proceso de construcción de un fraccionamiento de vivienda en serie. Al reunir esta información se debe recurrir al departamento de Coordinación de Fraccionamientos que son los encargados de este tipo de construcción para la autorización de proyecto.

NORMATIVA PARA VIVIENDA EN SERIE

Las leyes que existen para normar la construcción de fraccionamientos en vivienda en serie, se encuentran la Ley sobre el Régimen de Propiedad y Condominio de los Edificios divididos en pisos, departamentos, viviendas o locales consta de 48 artículos y uno único, en la cual se menciona la ley de propiedad, de destrucción, reconstrucción y construcción de este tipo de viviendas.

La ley de Desarrollo Urbano del Estado de San Luis Potosí la cual nos habla de los asentamientos urbanos y de las áreas urbanizables los cuales se argumenta en el artículo 2 y 3 de la misma. Y en el artículo 19 Título Sexto, nos habla de la zonificación del territorio y las normas de uso de suelo, en el capítulo 2 habla de la reserva para el desarrollo urbano y la vivienda; estos son los apartados con mayor pertinencia en la vivienda en serie.

En la ley de Obras Públicas es en la que se basa para la construcción de cualquier tipo, un apartado importante es el Título Segundo de la planeación, programación y presupuestación. Estas son las leyes en las que se tiene que basar cualquier interesado en el ámbito de la construcción de vivienda económica en serie.

DIMENSIÓN DE LA ACCIÓN DEL ESTADO

Cabe preguntarnos la dimensión de la acción del estado en lo que es la vivienda económica en serie, de la cual actualmente se ven las acciones del gobierno como es la construcción de Cd. Satélite, haciendo hincapié que un gran ejemplo de vivienda económica es el proyecto que se está llevando a cabo y es posible que vivienda



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

económica en la ciudad ya no se construya. El costo de la vivienda en esta ubicación tendrá un costo de \$207,000.00 pudiendo obtener un subsidio Federal el cual es de \$54,975.36 solo pagando la diferencia para adquirir su vivienda. Como se ha mencionado se pretende no construir más vivienda económica pues el Gobierno tiene la intención que este tipo de vivienda quede saldada con el proyecto de Cd, Satélite el cual cuenta con 30mil viviendas, ubicada en la carretera 70 San Luís Potosí- Rioverde, en la que actualmente se encuentran viviendo 50 familias potosinas.

Se tiene una garantía de 30 años, y en vicios ocultos también se tiene garantía, y solo se considera garantía en accesorios por 1 año. Es importante que se defina y se considere a la construcción de vivienda como un factor de desarrollo social y económico, porque contribuye a elevar la calidad de vida de la población, genera puestos de trabajo y desarrolla la economía.

Frente al desorden que nos enfrentamos en el crecimiento de vivienda en la ciudad potosina sería importante considerar:

- Un control y regulación de los procesos de expansión urbana en la ocupación del espacio generado por las fuerzas económicas pre-existentes.
- Corregir las situaciones preexistentes.

Área vivienda.

- Créditos para la ampliación de la vivienda.

Dentro de las acciones de gobierno se tiene a INVIES el cual es una organización que lleva el control de:

- Atención a las necesidades de vivienda rural y urbana.
- Desregular la vivienda a nivel municipal, estatal y federal.
- Ampliar y mejorar los servicios financieros.
- Mayor producción y mejor distribución de insumos para viviendas económicas.
- Crear bolsas de vivienda nueva y usada.
- Fomentar a la vivienda para arrendamiento.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Para la construcción de vivienda y supervisión en el de Obras Públicas del Estado. Y en el Periódico Oficial del Estado Libre y Soberano de SLP; este nos menciona el la Ley para el Fomento de Vivienda del Estado de SLP.

3.3 RESULTADOS

Del presente estudio se llegó a determinar que de las 13 empresas entrevistadas y que se dedican a la construcción de vivienda, 11 del total son empresas pequeñas, 1 es mediana y 1 es grande debido a la clasificación que se hace por medio de la Secretaría de Economía, están dirigidas por el propietario o familiares del mismo.

Con relación al año de fundación se tiene que la mayoría (30%) de todas las empresas estudiadas y el 40% de las empresas constructoras se crearon en la década de los 70, cuando, hubo un gran dinamismo en la actividad constructora .Los gerentes estudiados poseen una gran experiencia en el cargo; sin embargo, el conocimiento del subsector es poco pues no tienen el conocimiento que existen más empresas compitiendo y no sólo la de ellos.

A raíz de la crisis que se dio en los 90's las empresas constructoras han ido desarrollando un manejo controlado en su negocio. Si bien han fortalecido el manejo gerencial mediante la estrategia, falta una actitud más estratégica es decir, pensar en el largo plazo y buscar de manera explícita y enfática, el desarrollo de ventajas competitivas vía la innovación y tener una comprensión más sistémica y compleja del entorno y de las necesidades que este requiere.

Las empresas después de la crisis han tenido la preocupación por el entorno, en términos de la competencia, los clientes y los cambios en el mercado. La orientación hacia el mercado ha ido remplazando la orientación hacia la producción de vivienda económica.

Se localizaron las siguientes características del subsector potosino:

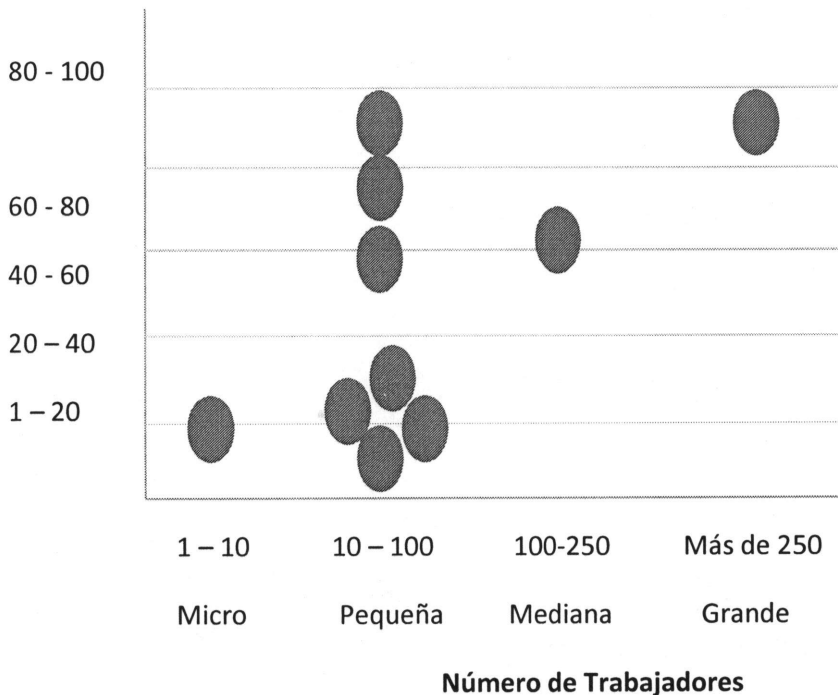
1. Es un subsector en el que predomina las empresas pequeñas por el número de trabajadores, solamente se encuentra una mediana y una grande; la de nivel mediana y grandes, estas son de nivel nacional.(ver figura 3.17).
2. El capital de producción es muy variado desde los 10 millones de pesos anualmente hasta los 100 millones, esto debido a que hay empresas que han obtenido poco trabajo en construcción de vivienda económica en serie.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

3. Su variable relevante es el terreno por lo que se preocupan por conseguir terrenos no importando la ubicación de estos.
4. La construcción de vivienda se encuentra mayormente en manos de empresas locales; que en las foráneas.
5. Utilizan un proceso tradicional para la construcción de este tipo de vivienda, debido a que es el más económico; pues no requiere de mano de obra especializada y el material se encuentra en la región, encontrándolo a un precio accesible.

Figura 3.17.
Clasificación de empresas de acuerdo a capital y trabajadores



De: elaboración propia

En el subsector potosino se determinó que la preocupación ha estado centrándose en estos días sólo en conseguir mejor terreno y entre mejor ubicación mayor es su nivel de competitividad en este subsector, sin embargo deja a un lado aspectos que se manejan en la estrategia calidad, tecnología, innovación, mejores precios, etc.

Por lo tanto las variables relevantes en el subsector potosino son:



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

de otros aspectos importantes que son los que los mantienen en la competencia; es decir, el usuario y el precio.

El analizar empresas pertenecientes a un mismo subsector económico y el mirar con detenimiento uno de los aspectos fundamentales de la competitividad entre estas tiene la ventaja de poder percibir las diferencias que se dan entre los directivos respecto a la forma de entender y enfrentar el mismo negocio y entorno y las implicaciones que tales diferencias tienen en los resultados de la gestión y por esta vía ir explorando el papel que juega en el mismo subsector constructivo de vivienda económica.

Las constructoras tienen definidos unos puntos estratégicos hacia los cuales se orienta el esfuerzo de cada una de éstas; siendo el terreno y la ubicación en los que pretenden ubicar sus viviendas. Entre estos puntos están: vender antes de construir; ver el mercado de forma diferente; no adquirir tierras a crédito; desarrollo de mercado; desarrollo de proyectos de pequeño tamaño; industrialización del proceso de construcción.

Existe preocupación por parte de las empresas por lograr una diferenciación en el mercado. Si bien hay esfuerzos en esta dirección, no se puede decir que hayan logrado una real diferenciación, que se constituya en una ventaja competitiva. El diseño, la localización, terreno y el precio son los caminos seguidos para la diferenciación entre estas constructoras.

En todas las empresas se observa una mayor preocupación por responder a sus criterios de construcción y competencia entre las mismas empresas dejando a un lado las necesidades de los clientes y el buen servicio. La preocupación gerencial se ha ido desplazando desde el cliente a la mejor ubicación de los terrenos para construcción.

El estudio evidenció como ante el mismo entorno, sector y actividad se observan por parte de los gerentes actitudes y formas de pensar diferenciadas sobre el entorno que pueden marcar la diferencia entre éxito y el fracaso de ser competitivos.

Entre las habilidades que se deben atender al tener un perfil estratégico está en el desarrollo del pensamiento estratégico, entendido como la capacidad de analizar y entender un entorno complejo, de aceptar que la incertidumbre es la única realidad y que hay que prepararse para enfrentar un entorno que puede comportarse de varias maneras y no de una única.



1. Especialización
2. Liderazgo en costo
3. Calidad
4. Relación Gubernamental
5. Servicio

La variable de tecnología es importante sin embargo en la construcción de vivienda económica potosina, es considerada para los proyectos, pero poco aplicable pues los clientes piden la tradicional vivienda de tabique y losas maciza, y debido a esto las empresas potosinas dejan de considerar la tecnología.

3.4 SOBRE LA ESTRATEGIA

Las empresas constructoras de vivienda tienen su propia estrategia, aunque hay otras que no la han determinado pero inconscientemente requieren de una variable para estar en la competencia omitiendo que ésta sería su estrategia; las empresas constructoras potosinas de vivienda consideran como estrategia el ganar mayor terrenos para ofrecer en sus proyectos es decir van siempre por "Terrenos y Ubicación".

En la actualidad la mayoría de las constructoras, un 90%, llevan a cabo ejercicios de planeación estratégica. Sin embargo predomina solo la idea o buscan solo el adquirir terrenos con mejor ubicación y baratos, esa es la estrategia que manejan.

El perfil estratégico no representa una programación del futuro, ni tampoco una serie de planes que sirvan de molde para usarse diariamente sin cambiarlos en el futuro lejano. Es un enfoque de sistemas para guiar a la constructora durante un tiempo a través de su entorno, para lograr las metas dictadas, en este caso la construcción de vivienda económica en serie.

En las empresas constructoras estudiadas, predomina la concepción de perfil estratégico como plan. Se relaciona con la definición de unos puntos a cumplir para la acción pero no con la necesidad de definir una ventaja competitiva, que constituye la esencia de la estrategia.

El perfil estratégico es una actitud; requiere de dedicación para actuar con base en la observación del futuro, y una determinación para planear constantemente como parte integral de la dirección, sin embargo en esta caso de estudio se determina que en San Luís Potosí su perfil estratégico es dedicado a la satisfacción de la misma empresa olvidándose



ANÁLISIS FODA

Enseguida se realizará un análisis FODA en cuanto a las debilidades, amenazas, oportunidades y fortalezas del subsector potosino de vivienda económica, para así poder determinar las estrategias recomendables para este subsector. Dichas acciones se determinaron de acuerdo al entorno del subsector.

Tabla 3.12

Análisis FODA

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento de hipotecarias. • Propuesta de terrenos ubicados en mejor zona. • Mano de obra abundante, con costos competitivos a nivel estatal. • Posición geográfica de la ciudad, localizada en el centro de país, origina que se amplíen posibilidades de construcción. 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creciente brecha entre usuario – constructora. • La baja calidad afectará su producción, es decir; menor demanda de vivienda. • Atraso en tecnología e innovación. • La mala organización entorpece su mercado. • Liderazgos limitados.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posibles oportunidades de construir en otros estados, al contar con una estrategia. • Mejores terrenos en zonas destinadas por implan. • Participación en proyectos de gobierno. • Posibilidad de incrementar en la construcción exterior. • La mejora y la calidad permitirán mayor competencia. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acciones gubernamentales cierran el mercado (Cd. Satélite). • Disminución de población en el sector con poca demanda de ve. • Constructoras nacionales compitan la demanda de vivienda. • Competencia gane mayor fuerza en la construcción de ve. • Actual recesión económica.

De: Elaboración propia con base en el análisis FODA



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Sin embargo para seleccionar una estrategia que relaciones estos aspectos y potencialice el subsector es la de debilidades y oportunidades empleando estrategias para que la baja calidad con la que cuentan no permita que empresas externas ganen el mercado, mediante la implementación de menor costo, satisfacción al cliente y aplicación de buenos materiales en la construcción. También se encuentra la de las fortalezas y oportunidades que menciona actualizar los planes y estrategias conjuntas para las empresas constructoras, considerando al usuario de la vivienda económica.

Al relacionar estas 2 estrategias se puede llegar a una puesto que se busca una estrategia que neutralice las debilidades y amenazas del subsector y por otro lado potencialice las fortalezas y oportunidades y en esta se puede tener la siguiente:

Liderazgo en costos refiriéndose al producto en este caso a la vivienda económica potosina, es decir, construir vivienda de forma eficiente, con reducción en costos, contando con rígidos controles en costo y un control de los gastos indirectos no excediendo estos por el sólo hecho de querer ganar dinero, además pues no gastar en publicidad. Será buena estrategia el bajo costo de la vivienda económica, aunque no olvidando la calidad de la construcción, el buen servicio al usuario que al final de cuenta la publicidad la empresa la tendrá mediante la satisfacción al cliente, ya que éstas no deben ser ignoradas. Esto de acuerdo a las características que se distinguieron en el análisis realizado, haciendo énfasis en que son variables que forman un perfil y no se atienden. Para esto la empresa requiere fuerte organización y una buena estructura dentro de la misma. Su posición en costo da fortaleza ante sus rivales en competencia, pues implica q sus costos bajos pueden obtener rendimiento. El bajo precio requiere de una mayor participación en el mercado o la mejor relación con el proveedor para tener accesibilidad a los materiales.



ESTRATEGIAS PARA EL SUBSECTOR CONSTRUCTIVO DE VES

MAXI-MAXI (FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES):

1. Actualizar los planes y estrategias conjuntas para las empresas constructoras, considerando al usuario de la vivienda económica.
2. Modernizar y fortalecer la capacidad de la constructora en el ámbito de vivienda.

MAXI-MINI (FORTALEZAS Y AMENAZAS):

1. Otorgar terrenos con buena ubicación y servicios, lo cual descartará la disminución de población en el subsector.

MINI-MAXI (DEBILIDADES Y OPORTUNIDADES):

1. Instrumentar mecanismos que permitan la interacción entre el usuario y el gerente de constructoras, para conocer lo que se requiere y las condiciones pertinentes.

MINI-MINI (DEBILIDADES Y AMENAZAS):

1. Emplear estrategias para que la baja calidad con la que cuentan no permita que empresas externas ganen el mercado, mediante la implementación de menor costo, satisfacción al cliente y aplicación de buenos materiales en la construcción.
2. Optimizar la capacidad de cada empresa permitiendo la innovación y uso de tecnología.
3. Promover y diseñar planes por parte del gobierno para que la vivienda económica se encuentre en diversas áreas y permita la actividad competitiva en el subsector permitiendo el liderazgo de las empresas potosinas, sin intervención de empresas externas permitiendo el crecimiento económico de SLP.

Las estrategias mencionadas anteriormente son de importancia en el subsector y aportarían mejores oportunidades tanto para reducir los problemas negativos como impulsaría los aspectos positivos.



Capítulo 4.

CONCLUSIONES

Como se mencionó al inicio de este estudio la importancia que tiene el subsector de vivienda económica en la economía del estado nos obligó a conocerlo y comprenderlo; siendo de contribución el análisis realizado para la toma de decisiones en las empresas constructoras de vivienda económica. Desde el punto de vista metodológico, el objetivo ha sido elaborar un perfil estratégico del subsector constructivo de vivienda económica en serie a partir de analizar la estructura de éste, a fin de comprender su dinámica, sus oportunidades y amenazas, así como sus fortalezas y debilidades.

En primer lugar, se sintetiza la situación actual del sector de la construcción a través de su contribución a ciertas variables económicas y su posicionamiento competitivo en la economía nacional. Y en segundo lugar se analiza la relevancia de las previsiones obtenidas para las series analizadas (usuario, proveedores, constructoras) es decir, el perfil estratégico de subsector de vivienda económica en serie.

En el presente documento se resaltó que el sector de la construcción constituye uno de los principales motores de la economía potosina, pues abarca aspectos importantes dentro de la construcción en la ciudad pues es el sector de mayor demanda y competencia. Para adentrar con la economía es necesario hablar del perfil estratégico que es fundamental en la empresa para permanecer en el mercado constructivo.

Dada esta situación es interesante disponer de herramientas que permitan la obtención de previsiones sobre la evolución de variables críticas dentro del subsector de la construcción de vivienda económica. Sin embargo, considero que además de las variables se deben definir en la empresa constructora puntos estratégicos los cuales no son considerados dentro de un perfil estratégico. Para ello, es necesario disponer de un perfil estratégico que permita la generación de buenas previsiones que sean de utilidad para la toma de decisiones por parte de las constructoras involucradas en el sector.

Para analizar el subsector potosino se obtuvieron variables que conforman el perfil estratégico de acuerdo a lo que proponen los autores; Zahira Moreno (2007), David Aguilar (2002) y Michael Porter (1986), siendo el *precio, la especialización, relación con gobierno*



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

y *la tecnología*. Para llegar a dichas variables se realizó una entrevista a las empresas constructoras, una encuesta al usuario de este tipo de vivienda; observándose el desarrollo de vivienda en campo y el comportamiento del mismo, es como se establecieron dichas variables. En este proceso nos enfrentamos a empresas que no facilitaron información obstaculizando el análisis de mayor número de empresas constructoras, sin embargo sólo se consideraron a las que la fórmula de muestreo nos arrojó. En esta entrevista se pudo apreciar que las constructoras utilizan poco la tecnología en sus procesos constructivos, el precio de la vivienda es elevado para el cual no es el indicado para vivienda económica, la calidad en estas es baja, permitiendo caracterizar a la constructora; en la especialización se obtuvo como variable puesto que las empresas son dedicadas a este tipo de vivienda, y la relación con gobierno pues entre mayor sea la relación habrá mejores posibilidades de construcción. Resultado de las encuestas realizadas teniendo mayor aplicación en el campo de la vivienda económica en serie dichas variables (Tabla 3.7; pág. 44).

Quisiera recalcar por otro lado, que no existe un control en cuanto a la producción y aplicación de calidad para la construcción de vivienda; puesto que existen en el mercado gran cantidad de materiales generando que al implementarlos invadan el mercado de la vivienda, sin garantizarle una buena calidad, durabilidad y por supuesto estabilidad al usuario final de la vivienda, factores que también el usuario comentó que se requieren considerar esto como resultado de las encuestas aplicadas al usuario de este tipo de vivienda (Tabla 3.5.1; pag.48).

Además podemos ver que el objetivo de las constructoras potosinas es competir por el mejor terreno, sin considerar; la calidad de los materiales, la supervisión a los procesos constructivos, el precio y omitiendo el proceso de evaluación técnica y el comportamiento estructural del sistema ante cualquier evento natural que se presente. Se mencionaron las áreas destinadas para vivienda estando localizadas al noreste del estado potosino; las cuales son áreas que no se consideran para dicha construcción de vivienda; pues como se mencionó anteriormente la prioridad del constructor es conseguir terrenos a bajo costo encontrándolos a orillas de la ciudad y en zonas no destinadas para casas – habitación.

En un sector existen fuerzas que lo mueven dentro de las cuales están los proveedores, competidores, compradores y los sustitutos. En el caso del subsector de



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

vivienda económica en el estado las fuerzas que mueven a una empresa son la competencia pues es la que rige la situación de cada empresa así como el costo de vivienda, encontrándose los proveedores pues son los que te facilitan o dificultan el acceso a materiales y a su buen costo; aquí entra el poder negociador de cada proveedor con la empresa constructora, el usuario también es una fuerza pues es quien demanda y exige este tipo de vivienda de acuerdo a sus ingresos; no se encuentran ningún tipo de sustituto ya sea en materiales o productos, pues en el subsector se manejan los mismo materiales sin permitir la innovación de materiales ya que elevaría su costo y por lo tanto el costo final de dicha vivienda.

Siguiendo la distribución que hace Porter (1986) en su modelo de clasificación de grupos estratégicos, para cumplir con las expectativas de cada grupo, el subsector potosino se aproxima a pertenecer al D es decir; se caracteriza por tener *línea reducida y altamente automatizada* esto debido a que construyen por el mismo método, no ofreciendo algo nuevo o diferente, el *servicio* siendo nulo entre constructora y cliente, respecto al *precio* es elevado se encuentra en una posición contraria al grupo D siendo elevado, es por esto que ubico a las empresas potosinas dentro de esta clasificación.

Finalmente en el momento de la implementación alguna estrategia es importante considerar los elementos que conforman el subsector a satisfacer. De esta manera se garantiza que el perfil requerido tenga una excelente aceptación y se adapte a las necesidades de nuestro medio. Permitiendo la realización de buenas previsiones para el subsector de la construcción en San Luis Potosí, así como la detección de cambios de tendencia. Sin duda, disponer de esta información estratégica es muy importante, tanto para la toma de decisiones por parte de los directivos de empresas constructoras como para los interesados en conocer el subsector potosino de este tipo de vivienda. Entre las habilidades que se deben atender al tener un perfil estratégico está en el desarrollo del pensamiento estratégico, entendido como la capacidad de analizar y entender un entorno complejo, de aceptar que la incertidumbre es la única realidad y que hay que prepararse para enfrentar un entorno que puede comportarse de varias maneras y no de una única.



RECOMENDACIONES

Se ha observado que las consecuencias de no tener una estrategia lleva al subsector de la construcción de vivienda económica se encuentre dirigida por diferentes variables. Para lo cual si está interesada alguna empresa constructora en este ámbito se puede introducir al mercado, así como permanecer con producción constante en este subsector.

Para ello es factible emplear la estrategia la cual consiste en ser líder en costos en la vivienda económica potosina, es decir, construir vivienda de forma eficiente, con reducción en costos, contando con rígidos controles en costo y un control de los gastos indirectos no excediendo estos por el sólo hecho de querer ganar dinero, además pues no gastar en publicidad. Será buena estrategia el bajo costo de la vivienda económica, aunque no olvidando la calidad de la construcción, el buen servicio al usuario que al final de cuenta la publicidad la empresa la tendrá mediante la satisfacción al cliente, ya que éstas no deben ser ignoradas. Esto de acuerdo a las características que se distinguieron en el análisis realizado, haciendo énfasis en que son variables que forman un perfil y no se atienden (pag.64).

Para esto la empresa requiere fuerte organización y una buena estructura dentro de la misma. Su posición en costo da fortaleza ante sus rivales en competencia, pues implica q sus costos bajos pueden obtener rendimiento. El bajo precio requiere de una mayor participación en el mercado o la mejor relación con el proveedor para tener accesibilidad a los materiales.

La diferencia entre la competencia exitosa y no exitosa está más que en el conocimiento; en la aplicación de calidad en sus procesos constructivos y el servicio al cliente postventa y cumplir con las garantías que proponen y en las actitudes para actuar frente a los demás implicados en este subsector. Al cumplir con estas variables que conforman un perfil necesario en la construcción de ves colabora a que la empresa pueda ser competitiva en el subsector. En la capital se requieren de las variables y ponerle más énfasis a la calidad y al servicio postventa al cliente.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adame, Y. y De Hoyos, J. (2008). La Vivienda y el Desarrollo Urbano en el Estado de México. *Revista Asinea XXII*. Universidad Autónoma del Estado de México.
- Aguilar, D. (2002). La meta alcanzable: *Revista Obras*. Grupo Editorial Expansión, Año XXIX, número 358, pp. 72-76.
- Akele, T. (2008). *Vivienda Económica y Social de México*. La revista metros cúbicos. Recuperado el 20 de Noviembre de 2008 de <http://www.metroscubicos.com/m3>.
- Alan, G. (2004). La vivienda en América latina. *Documento de investigación del INDES*. Recuperado el 17 de Septiembre del 2008 de www.habitants.org/.../LA%20vivienda%20EN%20america%20latina.pdf
- Albo, A. y Hernández, O. (2008). La economía mexicana en el 2008. Recuperado el 25 de Febrero de 2009 de serviciodeestudios.bbva.com/.../080121_EconomicWatchMexico_64_tcm268150282.pdf –
- Amador, J. (2009) Crisis económica y política en el sector de la construcción de vivienda en México. *Reporte CESOP no. 65*. H. Cámara de Diputados.
- Analistas Financieros Internacionales. (2004). La relevancia del sector de la construcción en la economía y los potenciales riesgos de una ralentización brusca. *Documento de Investigación*. P.1-10
- Antonorsi, M. (1995). *Guía práctica de la empresa competitiva*. Editorial Arango. Caracas
- Barona, E. y Sánchez, F. (2005). Características de la vivienda de interés básica, social y económica urbana en Puebla-México. *Revista digital Científica y Tecnológica e-Gnosis*. Año/vol3. Recuperado el 5 de septiembre del 2008 de <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/730/73000313.pdf>
- BBVA Bancomer. (2008). “Situación inmobiliaria”, Servicio de Estudios Económicos. México, D.F.
- Beteta V. (2004). La construcción de Vivienda: Vivienda y Crédito Hipotecario en México. Artículo extraído el 25 de noviembre del 2008 de www.ibeteta.com/laconstrucciondevivienda.asp
- Colegio de México e INEGI. (1994). *Vivienda y Familia en México: un enfoque socioespacial*. IIS-UNAM, México, D.F.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

- De los Santos, M. (2008). Anexos. Segundo Informe de Gobierno. San Luis Potosí, S.L.P. sector de vivienda.
- Finol, J. (2001). Arte y Diseño: El impacto de las nuevas tecnologías. *Revista Portafolio* 3, 1, 43-50.
- González, L. *Economía y Política de la Vivienda en México* Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net>. 2006
- Gutiérrez, C. (2000). La innovación en prefabricación de la vivienda de Interés social en Bogotá. Obtenido el 15 de enero del 2008. Universidad de los Andes. Facultad de Ingeniería Civil y Ambiental.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2002). *Metodología de la Investigación*. México, D.F. Edit. Ultra.
- Implan (2003) Plano de zonificación secundaria, usos y destinos del suelo, Proyecto para el Plan del Centro de Población Estratégico San Luis Potosí-Soledad de Graciano Sánchez. p.4
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). www.inegi.gob.mx.
- Johnson, G y Scholes (2001) K. *Dirección Estratégica*. 5° ed.
- Martínez, L. (2008). Perspectivas para la Economía Mexicana y el Sector de la Vivienda. 4o. *Foro Nacional de Vivienda Económica*. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Tabasco
- Mintzberg, H y Quinn, J. (1995). *El proceso estratégico: conceptos, contextos y casos*. Edit. Prentice hall.p.5
- Moreno, Z. (2007). Diagnóstico de la capacidad competitiva de la PYME. Artículo extraído el 20 de Diciembre del 2008 de <http://www.ucla.edu/ve/dac/investigaci%F3n/compendium8/graficas.htm>.
- Ortiz, P. (2007). Políticas de Vivienda en México, Impactos y Perspectivas 1992-2007. Presidente de hábitat internacional coalition. Artículo Obtenido el 15 de Diciembre del 2008 de www.hic-al.org/documento.cfm?id_documento=1242
- Porter, E. (1986). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y la competencia*. Edit. Continental, S.A. de C.V.
- Rabey, M. (1987). Tecnologías Tradicionales y Tecnología occidental: Un Enfoque Ecodesarrollista. Recuperado el 22 de Agosto del 2008. *Revista de Antropología*



CONICET. Pag. 98 -119.

Ramírez, F. (2005). Evolución en viviendas económicas: Ayer y hoy. Artículo de revista *BIT No.41*.

Salas, S. (1995). *Habiterra: Tecnologías para vivienda de interés social*. Santafé de Bogotá, ED: Taller Litográfico.

Sautu, R.; Banilo, P.; Dalle, P y Elbert, R. (2005). *Manual de Metodología: La construcción del marco teórico en la investigación social*. Buenos Aires, Argentina, p.192.

Secretaría de economía (2007). Clasificación de empresas en México. Obtenido de <http://www.economia.gob.mx/>

Schteingart, M. y Solís, M. (1994). *Vivienda y Familia en México: un enfoque socioespacial*. Aguascalientes; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; Recuperado el 15 de Diciembre de bases.bireme.br/cgi.../online/?.

Stanton, W.; Etzel, M. y Walker, B. (2004). *Fundamentos del Marketing*. México, D.F. Editorial McGraw-Hill.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) 1990 – 2006.

UNECLAC. 1998. "Fifty years of the Economic Survey", *Economic Survey of Latin América*. 1997-8, 343-68.

UNECLAC/UNCHS. 2000. *From Rapid Urbanization to the Consolidation of Human Settlements in Latin America and the Caribbean: A Territorial Perspective*. Santiago.

Villavicencio, J. y Durán, A. (2003). Treinta años de vivienda social en la ciudad de México: nuevas necesidades y demandas. *Revista electrónica de geografía y ciencias sociales, universidad de Barcelona*, Vol.VII, núm. 146 (028), 1 de agosto del 2003.

Viramontes, M. A. (2000). *Construcción y Arquitectura Moderna: Ayer, hoy y mañana del Arquitecto*. Vol. II, Ed. U. A. M. -A., 2000, México, D. F., ISBN. 970 – 654 – 794 – 0, p. 11 – 132.



ANEXO.

ENTREVISTA A INFONAVIT.

Juan Antonio Rodríguez

Arq. Irma Trejo

1. ¿Qué función tiene en la VE?

Financiar y verificar que la vivienda económica tenga características de sistema ecológico, es decir que apliquen a la vivienda las eco tecnologías.

2. ¿Qué empresa es más competente?

La que presente mejores terrenos para la construcción de vivienda

3. ¿Qué empresa tiene mayor construcción de ve?

Las que tienen mejores terrenos y nos convencen los proyectos son los de las constructoras Habifel, Casas San, Profinka, Comebi y Grupo Montecarlo.

4. ¿En qué área se construye vivienda?

En el momento la vivienda económica tiene gran demanda sin embargo no se está construyendo en la cd, sólo se tiene en construcción la de Ciudad Satélite.

5. ¿No consideran las áreas que marca el plan de uso de suelo y que están destinados para vivienda económica?

La verdad no nosotros adquirimos los proyectos que nos proponen las constructoras y pues ellos se encargan del terreno y ubicación. Aparte las áreas no se respetan, en las áreas para vivienda encuentras industria o hasta área comercial.

6. ¿En qué reglamento se basan para la construcción de VE?

En el salario que marca el D.F. que es de 117.0631 salarios mínimos, con opción a crecimiento y para la construcción se basan en el reglamento de Obra Pública de SLP.

7. ¿Es necesario aplicar tecnología en VE?

Si estamos requiriendo que las constructoras nos presenten las viviendas con eco tecnologías lo cual incluye, calentador solar, separadores de basura, focos ahorradores, etc.



8. ¿Exigen calidad en la vivienda económica?

Sí la calidad la exigimos pues esta nos habla de la responsabilidad y compromiso de la empresa constructora.

9. ¿Cuál es el rango de salarios para adquirir la VE?

Debe ser por medio de un pago inmediato y se encuentra el rango para adquirirla de 2 a 5vsm.

10. ¿Se le da supervisión a la construcción?

Se tiene una supervisión externa a Fonavi, el cual se encarga de tener la revisión adecuada en la vivienda teniendo mayor observación a la calidad de materiales, calidad y la aplicación de las eco tecnologías.

11. ¿Hacen licitación para VE?

No hacemos ningún tipo de licitación pública, las empresas constructoras nos presentan sus proyectos, y nosotros analizamos estos proyectos enfocándonos a la reserva territorial que tienen y la ubicación de este mismo.



ENTREVISTA AL INSTITUTO DE VIVIENDA DEL ESTADO DE SLP (INVIES).

Arq. Liliana Muñoz

1. ¿Qué función tiene en la VE?

Tenemos diversos objetivos los cuales nos llevan a tener función en la vivienda económica.

- Atender las necesidades de vivienda rural y urbana.
- Desregular la vivienda a nivel municipal, estatal y federal.
- Ampliar y mejorar los servicios financieros.
- Mayor producción y mejor distribución de insumos para viviendas económicas.
- Crear bolsas de vivienda nueva y usada.
- Fomentar a la vivienda para arrendamiento.

2. ¿Qué relación tienen con Infonavit?

Pues ellos contratan directamente con las empresas constructoras para llevar a cabo la construcción de vivienda, y nosotros supervisamos y otorgamos los subsidios federales y estatales.

3. ¿Qué empresa es más competente?

La que presente buen área de terreno y ubicación para la construcción de vivienda.

4. ¿Qué empresa tiene mayor construcción de ve?

Pues son varias, el nombre en sí no los tenemos pues esos los toma en cuenta Infonavit, pero son las que se encuentran construyendo vivienda en lo que es Ciudad Satélite.

5. ¿Es necesario aplicar tecnología en VE?

Si estamos requiriendo que las constructoras nos presenten propuestas con eco tecnologías lo cual incluye, calentador solar, separadores de basura, focos ahorradores, tanques y aljibes, gas natural, instalación por medio de sistemas de bombeo.

6. ¿Exigen calidad en la vivienda económica?

Sí la calidad es elemental en la vivienda económica, aunque es económica no quiere decir que sea construida con material de baja calidad o residuos.

7. ¿Cuál es el rango de salarios para adquirir la VE?

Debe ser por medio de un pago inmediato y se encuentra el rango para adquirirla es como mínimo de 1.5 y 2.5 vsm.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

8. ¿Qué reglamento los rige?

Pues para la construcción de vivienda y supervisión en el de Obras Públicas del Estado. Y en el Periódico Oficial del Estado Libre y Soberano de SLP; este nos menciona el la Ley para el Fomento de Vivienda del Estado de SLP.



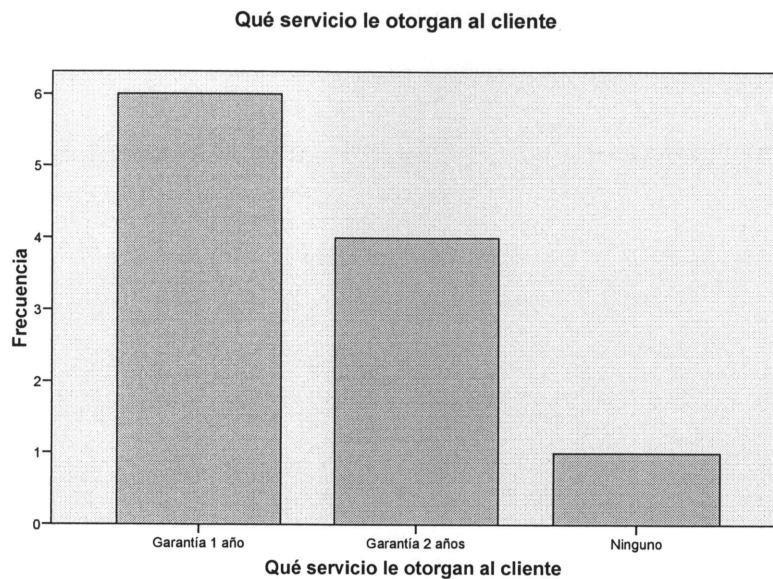
GUÍA DE ENTREVISTA MIXTA.

EMPRESAS CONSTRUCTORAS.

1. ¿De que tamaño considera su empresa?
2. ¿Cuántos empleados trabajan en la constructora?
3. ¿Se dedican a obra privada o tienen participación en obra pública? ¿qué tipos de obra?
4. ¿Quienes son sus proveedores?
5. ¿Qué tipo de consumidor es su mercado objetivo?
6. ¿Cuál es su producción anual (mensual) de vivienda económica en costo y en obra?
7. ¿Cuáles son los precios que maneja para la vivienda económica en serie?
8. ¿Qué factores determinan el precio?
9. ¿Qué servicio otorga al cliente?
10. ¿Qué proceso de construcción maneja en la ves?
11. ¿Hace empleo de tecnología en su proceso de construcción?
12. ¿Cuáles son las dificultades para construir ves?
13. ¿Quién es su competencia?
14. ¿Cómo considera actualmente a la competencia?
15. ¿Cómo considera su posición ante la competencia?



Figura 4.3
Servicio al cliente



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Se cuestionó el servicio que le otorgan al cliente post-venta, para poder corroborar que sea lo que realmente se les otorga a los clientes, pues la empresa menciona que se le da una garantía y el usuario menciona que no cumplen con la garantía se les mencionó en el momento de la compra.

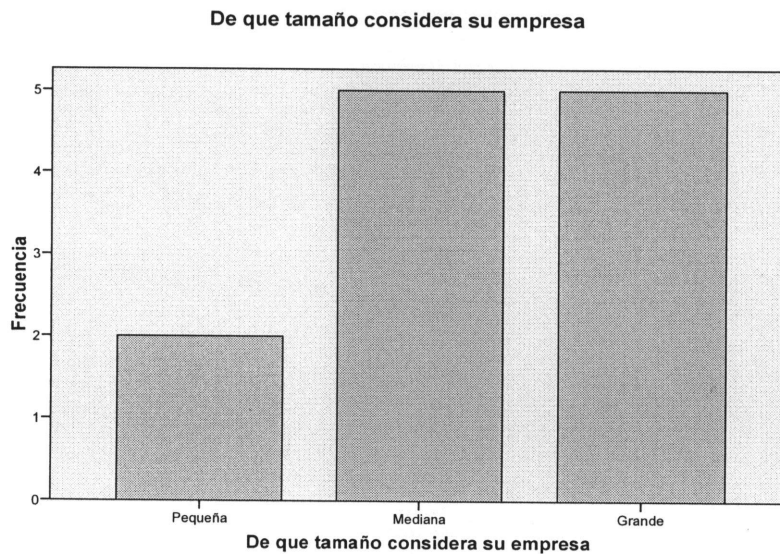
Tabla 4.2
Producción anual en obra

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	6	66.7	66.7	66.7
250	1	11.1	11.1	77.8
50	1	11.1	11.1	88.9
600000	1	11.1	11.1	100.0
Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.



Figura 4.2
Tamaño de la empresa a consideración de los gerentes



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Esta grafica nos da a conocer el tamaño que la empresa se considera respecto a la competencia, dato que es interesante para saber la posición de cada constructora de acuerdo al criterio de los gerentes de cada una.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Para determinar las graficas y tablas siguientes se empleó el SPSS Statistic versión 15.0 el cual ayuda a clasificar y a facilitar el manejo de información.

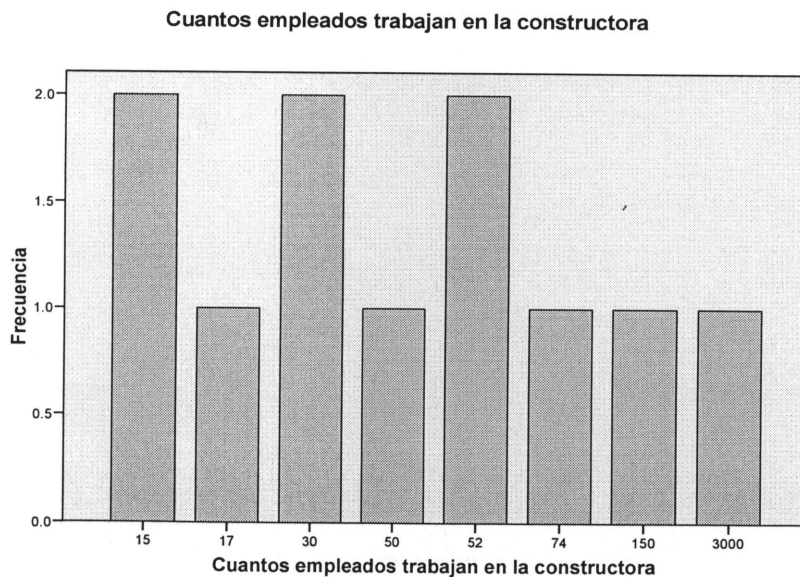
SPSS EN ENTREVISTAS A CONSTRUCTORAS

Tabla 4.1
Cuantos empleados trabajan en la constructora

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 15	2	22.2	22.2	22.2
17	1	11.1	11.1	33.3
30	2	22.2	22.2	55.6
50	1	11.1	11.1	66.7
52	2	22.2	22.2	88.9
74	1	11.1	11.1	100.0
Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Figura 4.1
Cuantos empleados trabajan en la constructora



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Esta pregunta se realizó para poder clasificar a la empresa por el número de trabajadores que laboran en la constructora, pues para la clasificación se requiere este dato; de acuerdo a la clasificación que hace la Secretaría de Economía.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

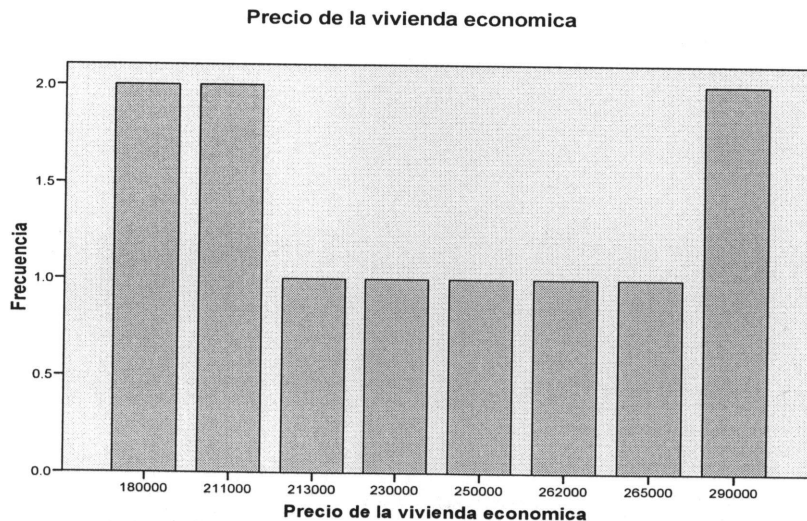
En cuanto a la producción que tiene se cuestionó a los gerentes para tener en conocimiento si se encuentran en competencia de acuerdo a su nivel de construcción de vivienda económica en serie.

Tabla 4.3
Precio de la vivienda económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	180000	2	22.2	25.0	25.0
	211000	2	22.2	25.0	50.0
	250000	1	11.1	12.5	62.5
	262000	1	11.1	12.5	75.0
	290000	2	22.2	25.0	100.0
	Total	8	88.9	100.0	
Perdidos	Sistema	1	11.1		
Total		9	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Figura 4.4
Precio de vivienda



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

En cuanto al precio se cuestionó esto; pues para saber si realmente se está construyendo la vivienda al precio que maneja infonavit, con lo cual se puede apreciar que hay de diferentes precios, esto afectado por el lugar de ubicación del fraccionamiento.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

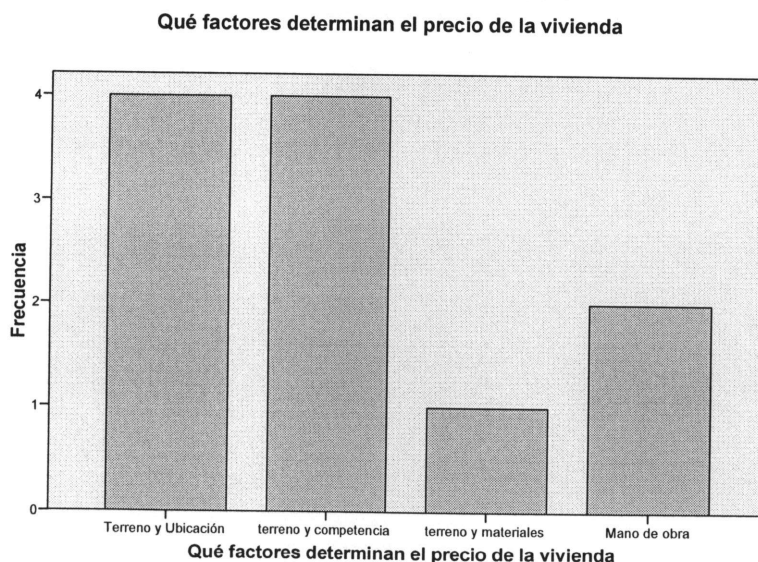
Tabla 4.4
Factores determinan el precio de la vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Material, Terreno, Mercado	2	22.2	22.2	22.2
	Mercado, Competencia, Mat.	1	11.1	11.1	33.3
	Terreno	2	22.2	22.2	55.6
	Terreno Infonav	1	11.1	11.1	66.7
	Terreno, Financiamiento	1	11.1	11.1	77.8
	Terreno, Ubicac	1	11.1	11.1	88.9
	Valor merc, M.O., Material	1	11.1	11.1	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

En la siguiente figura se pueden observar los datos representados de la tabla anterior, en la cual se observa la incidencia de preocupación por el terreno, y ubicación dejando a un lado variables importantes que debieran considerarse en el subsector potosino de vivienda económica en serie.

Figura 4.5
Factores que influyen en el precio de la vivienda



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Se hizo esta pregunta para conocer los factores que intervienen en el momento que le dan precio a la vivienda económica.

Tabla 4.5
Proceso de construcción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Tradicional	9	100.0	100.0	100.0

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Tabla 4.6
Uso de alguna tecnología

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	3	33.3	33.3	33.3
	No	6	66.7	66.7	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Tabla 4.7
Tipo de tecnología usada en constructoras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ecotecnologías	2	22.2	66.7	66.7
	Materiales	1	11.1	33.3	100.0
	Total	3	33.3	100.0	
Perdidos	Sistema	6	66.7		
Total		9	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Se preguntó qué proceso constructivo utilizan al construir, así como si hacen uso de tecnología, para caracterizar si este grupo de empresas constructoras hacen empleo de

alguna tecnología, y saber si el utilizar alguna tecnología implicaba elevar el precio de la vivienda.

Tabla 4.8
Competencia entre constructoras de vivienda económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Comebi	1	11.1	11.1	11.1
	Comebi, Egsa	2	22.2	22.2	33.3
	Comebi, Urbanicasas	1	11.1	11.1	44.4
	DLB, Aicon, 3M	1	11.1	11.1	55.6
	DLB, Comebi, Cumbr,	1	11.1	11.1	66.7
	Quid	2	22.2	22.2	88.9
	Todos	1	11.1	11.1	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Se realizó esta pregunta con el afán de conocer su competencia de acuerdo al criterio de cada gerente de la constructora, y corroborar si efectivamente esas empresas mencionadas se encuentran dentro del subsector constructivo de vivienda.

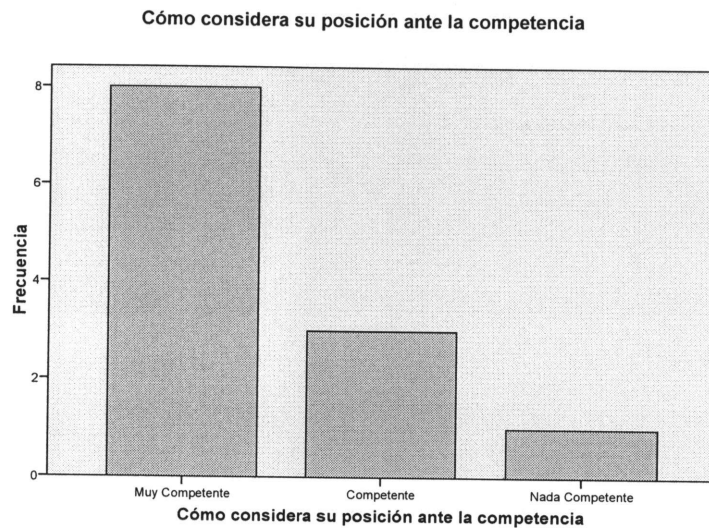
Tabla 4.9
Posición ante la competencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Competente	5	55.6	55.6	55.6
	Competente	3	33.3	33.3	88.9
	Nada Competente	1	11.1	11.1	100.0
	Total	9	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.



Figura 4.6
Posición en la competencia

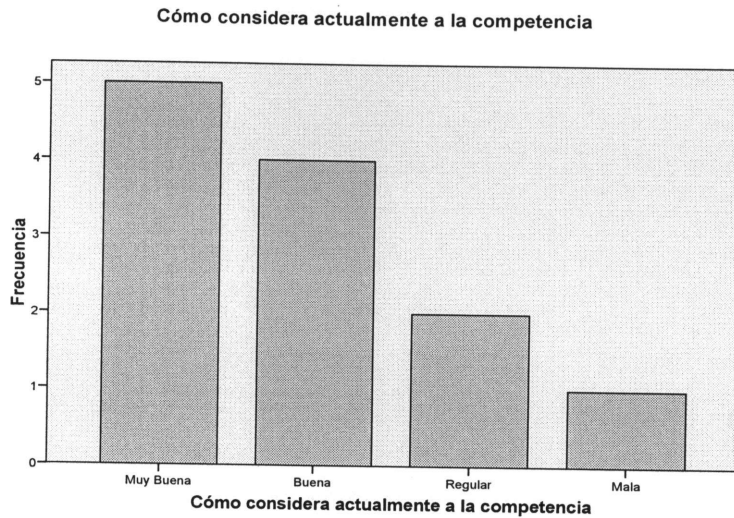


De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Para determinar el nivel de competitividad que considera cada empresa tiene, se les cuestionó como consideran su posición ante la competencia, lo cual es interesante pues la mayoría de las empresas se consideran competentes en el mercado.



Figura 4.7
Competencia



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

El cómo consideran a la competencia todos consideran que hay competencia fuerte, pues todos tienen trabajo en este subsector y siguen peleando por mantenerse en el mismo.



14.4 ENTREVISTA A USUARIOS DE VIVIENDA ECONÓMICA.

NOMBRE:

EDAD:

1. Hace cuanto habita su vivienda?
1-5 5-10 10-15 15 - +
2. A qué precio adquirió su vivienda?
3. Conoce qué empresa la construyó?
4. En qué condiciones recibió su vivienda?
Muy buena Buena Regular Mala
5. Hasta el momento que defectos ha presentado su vivienda?
6. Es necesario considerar mayor calidad en la vivienda?
Sí No ¿Porqué?
7. Que servicio le otorgan después de adquirir su vivienda?
8. Cómo considera la ubicación de esta vivienda?
Buena Regular Mala
9. En donde le parece pertinente la ubicación para vivienda económica?
10. Qué factores le gustaría tomar en cuenta para la construcción de vivienda económica?



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tablas y gráficas de las respuestas al cuestionario realizado a los usuarios de vivienda económica en serie.

Tabla 4.10

Nombre del Fraccionamiento donde vive

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Don Miguel	16	22.5	22.5	22.5
	Haciendas del Mezquital	15	21.1	21.1	43.7
	Quintas de la Hacienda	20	28.2	28.2	71.8
	Valle de Cactus	20	28.2	28.2	100.0
	Total	71	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Tabla 4.11

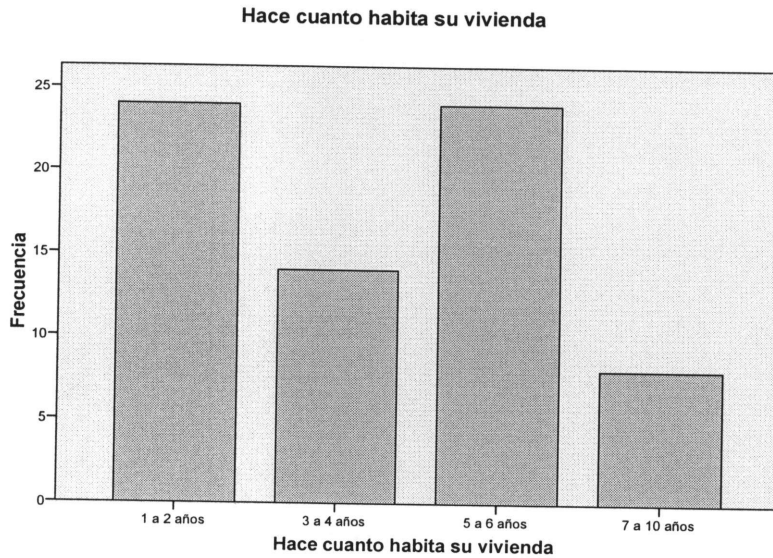
Tiempo que habita su vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 a 2 años	24	33.8	34.3	34.3
	3 a 4 años	14	19.7	20.0	54.3
	5 a 6 años	24	33.8	34.3	88.6
	7 a 10 años	8	11.3	11.4	100.0
	Total	70	98.6	100.0	
Perdidos	Sistema	1	1.4		
Total		71	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.



Figura 4.8
Tiempo de habitar la vivienda



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Se les cuestionó a los usuarios de vivienda el nombre del fraccionamiento en el que viven para ubicar el fraccionamiento y sobre el tiempo que lo habitan, para considerar si el tiempo influye en el precio de la vivienda, así como si con el tiempo han tenido problemas en su vivienda.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tabla 4.12
Precio de adquisición de la vivienda

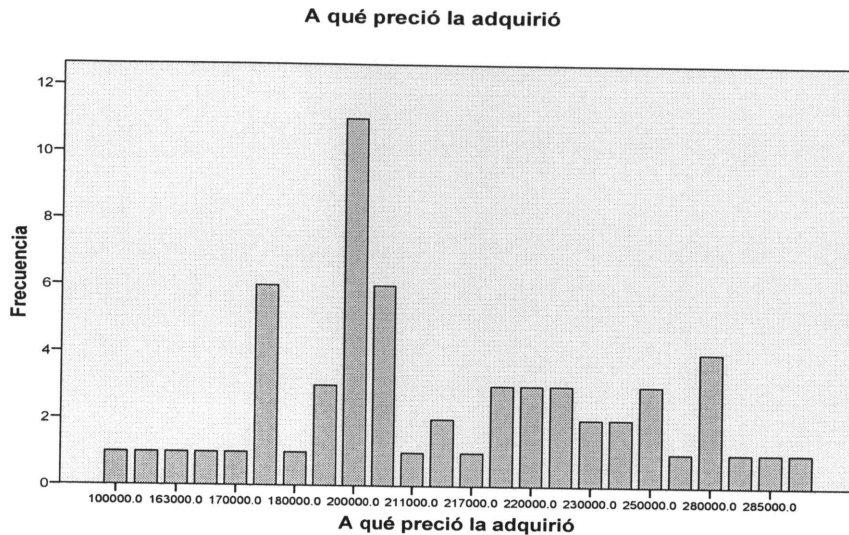
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	100,000.00	1	1.4	1.7	1.7
	155,000.00	1	1.4	1.7	3.3
	163,000.00	1	1.4	1.7	5.0
	166,000.00	1	1.4	1.7	6.7
	170,000.00	1	1.4	1.7	8.3
	174,500.00	6	8.5	10.0	18.3
	180,000.00	1	1.4	1.7	20.0
	185,000.00	3	4.2	5.0	25.0
	200,000.00	11	15.5	18.3	43.3
	210,000.00	6	8.5	10.0	53.3
	211,000.00	1	1.4	1.7	55.0
	215,000.00	2	2.8	3.3	58.3
	217,000.00	1	1.4	1.7	60.0
	218,000.00	3	4.2	5.0	65.0
	220,000.00	3	4.2	5.0	70.0
	228,000.00	3	4.2	5.0	75.0
	230,000.00	2	2.8	3.3	78.3
	245,000.00	2	2.8	3.3	81.7
	250,000.00	3	4.2	5.0	86.7
	270,000.00	1	1.4	1.7	88.3
	280,000.00	4	5.6	6.7	95.0
	284,000.00	1	1.4	1.7	96.7
	285,000.00	1	1.4	1.7	98.3
	380,000.00	1	1.4	1.7	100.0
	Total	60	84.5	100.0	
Perdidos	Sistema	11	15.5		
Total		71	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Figura 4.9
Precio de adquisición



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

En la tabla y en la grafica se puede apreciar que el precio de vivienda económica es muy variado, lo cual nos indica que toman como base el que da infonavit, sin embargo cada empresa constructora maneja el precio a consideración de los factores que nos mencionaron cuando se les entrevistó cuestionándoles que factores influían en el precio.

Tabla 4.13

Nombre de la empresa que construyó la vivienda económica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	8	11.3	11.3	11.3
Inmob. Azteca	3	4.2	4.2	15.5
Comebi	14	19.7	19.7	35.2
Urbanicasas	11	15.5	15.5	50.7
Las Aguilas	18	25.4	25.4	76.1
Desconozco	17	23.9	23.9	100.0
Total	71	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Simplemente se les cuestionó si conocen que empresa construyó su vivienda para empatar el precio al que vendieron la vivienda y el precio que el gerente mencionó venden la vivienda de este tipo.



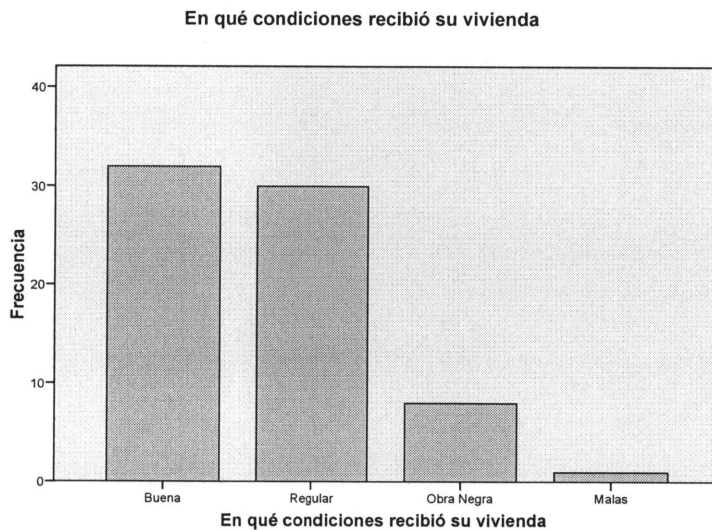
PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tabla 4.14
Condiciones que recibió la vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Buena	32	45.1	45.1	45.1
	Regular	30	42.3	42.3	87.3
	Obra Negra	8	11.3	11.3	98.6
	Malas	1	1.4	1.4	100.0
	Total	71	100.0	100.0	

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Figura 4.10
Condiciones de la vivienda



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Tanto en la tabla como en la grafica se observa los resultados de la pregunta en qué condiciones recibieron su vivienda, lo cual nos revela que la recibieron en buenas condiciones sin embargo; hay gente que las recibió en condiciones regulares pagando el mismo precio por ella.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tabla 4.15
Defectos que presentó la vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Grietas por humedad	33	46.5	47.8	47.8
	Accesorios	8	11.3	11.6	59.4
	Instalaciones	3	4.2	4.3	63.8
	Ninguno	25	35.2	36.2	100.0
	Total	69	97.2	100.0	
Perdidos	Sistema	2	2.8		
Total		71	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

En la tabla como en la figura se observa que la mayoría de las viviendas han presentado cuarteaduras y problemas de este tipo, esta pregunta se realizó para conocer los problemas que presentaban las viviendas.

Tabla 4.16
Servicio que otorgan después de adquirir la vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Garantía 1 año	47	66.2	71.2	71.2
	Garantía 2 años	2	2.8	3.0	74.2
	Garantía 3 años	1	1.4	1.5	75.8
	Ninguno	16	22.5	24.2	100.0
	Total	66	93.0	100.0	
Perdidos	Sistema	5	7.0		
Total		71	100.0		

D: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Esta pregunta reflejada en la tabla va ligada con la anterior en cuanto a los problemas que ha presentado cada vivienda y si el constructor ha cumplido con el servicio que se les otorga post-venta.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

Tabla 4.17

Consideración de la ubicación del fraccionamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Bueno	60	84.5	89.6	89.6
	Regular	5	7.0	7.5	97.0
	Malo	2	2.8	3.0	100.0
	Total	67	94.4	100.0	
Perdidos	Sistema	4	5.6		
Total		71	100.0		

De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Para saber la ubicación y la aceptación de la gente por este tipo de fraccionamiento se realizó esta pregunta, lo cual nos indica que aceptan los fraccionamientos y en cuanto a la ubicación la aceptan pues no hay otras ofertas.

Tabla 4.18

Factores a considerar en la construcción de vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mejores materiales	9	12.7	13.2	13.2
	Mejor Ubicación	10	14.1	14.7	27.9
	Garantías	7	9.9	10.3	38.2
	Mayores dimensión	34	47.9	50.0	88.2
	Urbanización	8	11.3	11.8	100.0
	Total	68	95.8	100.0	
Perdidos	Sistema	3	4.2		
Total		71	100.0		

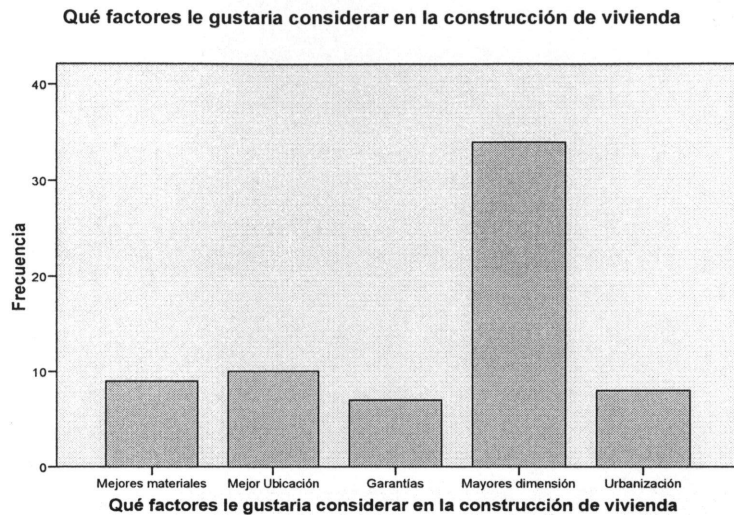
De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

En cuanto a los factores que le gustaría al usuario se consideraran es que utilicen materiales de mejor calidad, esta pregunta se realizó para considerar al usuario y conocer sus necesidades y lo que requieren para una mejor vivienda, aspecto que deben considerar los interesados en este subsector. En la figura siguiente también se aprecia lo que la gente apoya más en sus necesidades.



PERFIL ESTRATÉGICO COMPETITIVO DEL SUBSECTOR
POTOSINO DE VIVIENDA ECONÓMICA EN SERIE

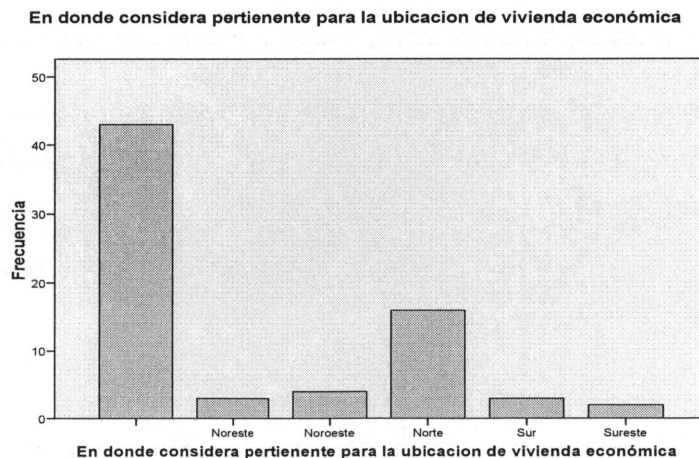
Figura 4.11
Factores en vivienda



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.

Se cuestionó en donde les parece mejor ubicación para vivienda económica y el usuario opina que aceptan las viviendas en las que viven, sin embargo; consideran que es mejor ubicación hacia el norte de la ciudad pues estarían más cerca de los servicios y más alejados de la industria que los contamina.

Figura 4.12
Ubicación de vivienda



De: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas y procesadas en el programa Spss versión 15.