UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

COORDINACIÓN DE POSGRADO

**MAESTRÍA EN CIENCIA DE LOS DATOS**



Protocolo de Investigación (Burbuja inmobiliaria en México)

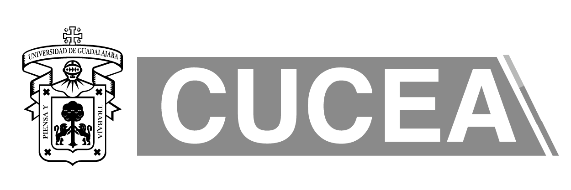
P R E S E N T A

(MIGUEL ÁNGEL LÓPEZ ROJAS)

29 de Marzo del 2024

Datos de Localización

[Miguelrojas.contact@gmail.com](mailto:Miguelrojas.contact@gmail.com)

3333020128

**Guía para elaborar el protocolo/proyecto de investigación**

**Def****inición**

El mercado inmobiliario en México crece constantemente, sin embargo, los salarios no lo hacen de la manera proporcional, por tanto esta tesis pretende demostrar que existe una burbuja inmobiliaria en México que detonará antes de los próximos 10 años.

1. **Burbuja inmobiliaria en México**

Esta investigación será realizada por Miguel Ángel López Rojas, para la Universidad de Guadalajara, como tesis de la maestría de ciencia de datos.

La recolección de datos y análisis, así como , el tutor o asesor para la misma, serán definidas y flexible durante la maestría.

1. **Planteamiento del problema**

Las ciudades en México crecen de manera constante, sin embargo, el mercado inmobiliario crece de manera desproporcionada contra los ingresos de sus ciudadanos, por lo que esta tesis pretende demostrar que las “plusvalías” del mercado inmobiliario son injustificadas para el poder adquisitivo de la población mexicana.

1. **Justificación**

El mercado inmobiliario en México representaba el 7.5% del PIB en 2022, sin embargo, en 2023 tan solo alcanzó el 6.0% del mismo.

En la década de los 70s, la vivienda promedio tenía un costo de $30,000 MXN, mientras que el salario mínimo era de $27.93 MXN diarios, lo que significaba que para poder comprar una casa, tan solo tomaba 2 años, 11 meses y 9 días de este salario para poder pagar una casa.

En 2023 el precio promedio de la vivienda se encuentra en $1,601,693 MXN y el salario mínimo es de $248.93, por tanto, nos tardaría 17 años, 7 meses y 19 días de salario integro para poder comprar una casa.

Por tanto el precio promedio de la vivienda en México ha incrementado 53.38 veces su precio en los últimos 50 años, mientras que el salario mínimo tan solo 8.91 veces, lo que nos habla de una disparidad entre la vivienda y los ingresos de los mexicanos.

1. **Antecedentes/Marco teórico**

Durante los sexenios de José López Portillo y Miguel de la Madrid, el desarrollo inmobiliario en México al igual que la economía, estaba prácticamente detenido. Fue un periodo en el que se perdió todo el dinamismo que había propiciado el denominado periodo estabilizador en décadas previas.

Las crisis económicas de dichos sexenios se caracterizaron —entre otras cosas— por una inflación altísima (hiperinflación), pérdida de poder adquisitivo, recesión económica y prácticamente nula inversión; además, se presentó el más grande terremoto en la Ciudad de México durante 1985. Todo ello afectó al mercado inmobiliario donde prácticamente no pasó nada.

Como consecuencia de la elevada inflación los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) pagaron una tasa de interés anual de 160%

**Historia detrás del desarrollo inmobiliario**

En particular, durante el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), el crecimiento económico fue de cero, y como consecuencia de la elevada inflación los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) pagaban una tasa de interés anual de 160%, por lo que no había razón para hacer otro tipo de inversión financiera o productiva, ya que éste era un costo de oportunidad elevado para hacer otro tipo de negocio.

Sin embargo, con la implementación de los denominados Pactos Económicos, de los cuales el primero fue el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), firmado en 1978, y posteriormente el Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PEC) en 1988 —cuando Carlos Salinas de Gortari era presidente—, se sentaron las bases para la estabilidad económica.

Con estos documentos se logró reducir la inflación de niveles de 160% a 30%, a la par, el presidente Salinas llegó con un discurso progresista que emocionó a todo mundo y se logró el contexto que detonó la inversión inmobiliaria.

La Presidencia de Salinas de Gortari (1988-1994) se caracteriza por tres coyunturas clave:

Primera. Se gana en estabilidad económica y emoción, digamos, por el futuro del país; hay crecimiento, esperanza y baja inflación en comparación a la que traía el país. Posteriormente, esto viene aparejado con una demanda que había estado latente pero que no se podía materializar porque con el temblor de 1985 se destruyeron muchísimos metros cuadrados de oficinas que no se habían repuesto, y cambió la fisonomía de la ciudad.

Lo anterior ocasionó la expulsión de gente, empresas y tiendas comerciales de la zona centro de la ciudad —en parte porque se dañaron los edificios, pero también porque se consideraba una zona insegura— hacia el poniente y sur de la Ciudad de México, a lo largo del corredor Insurgentes, Polanco y Bosques de las Lomas. Santa Fe todavía no existía.

Segunda. Se vive un proceso de apertura comercial sin precedentes con el ingreso de México al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, conocido como Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles) y años después el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y Canadá (TLCAN) en 1994. La expectativa generó una nueva visión del país, ciudades y edificios; del tipo de cosas que teníamos que hacer. Este proceso empezó a insinuar que llegarían empresas, plazas comerciales o retailers extranjeros; esto cambió considerablemente la situación de los últimos 30 o 40 años, que era una economía cerrada, con pocos jugadores y poca competencia entre ellos.

Por mencionar algunos ejemplos, había solamente tres marcas de televisores y cinco marcas de automóviles. No había interés en levantar tiendas bonitas porque no había competencia ni interés en acercarse a los consumidores ni nada por el estilo.

Tercera. Llegó una nueva generación de jóvenes profesionales, bien capacitados —que estudiaron muchos de ellos en el extranjero—, quienes traían una visión distinta del mundo. Pasaron de ser hijos formados en constructoras o fraccionadoras, como se les llamaba antes, a ser desarrolladores. Así inició una generación de empresarios inmobiliarios más contemporáneos.

Esto último, combinado con las dos circunstancias anteriores forjó una nueva generación de empresas que ya se denominaban inmobiliarias, y una cosa alimentó a la otra. Había gente que hizo empresas más eficientes, más modernas y al mismo tiempo había más demanda, algo de dinero y disposición del gobierno para apoyarlas.

Este es el principio del sector. Aquí es cuando empieza el boom que lo transformó todo. Así se inició un círculo virtuoso porque se contó con una nueva generación de empresarios, una economía sin inflación y un gobierno promotor, aunados a una apertura comercial y competencia.

Cuando afirmo que hubo un cambio de generación y se creó la profesión o la disciplina del promotor o desarrollador inmobiliario, es porque había gente que se dedicaba todavía a otras cosas: textileros muchos de ellos, industriales en otros ámbitos, o eran comerciantes que sus ahorros lo utilizaban para comprar un edificio o varios. Entonces, entre el dinero que le escondían al fisco, el efectivo que se manejaba en abundancia y lo que se querían ahorrar, iban adquiriendo inmuebles, que eran el único patrimonio que no se evaporaba. Precisamente los inmuebles no eran dinero en efectivo, ni máquinas (las cuales se deprecian muy rápidamente).

En 1966 inicia la construcción de El Hotel de México (actualmente World Trade Center) en Insurgentes. Proyecto que buscó cumplir 4 ejes: turístico, urbanístico, arquitectónico y constructivo.

En 1966 inicia la construcción de El Hotel de México (actualmente World Trade Center) en Insurgentes. Proyecto que buscó cumplir 4 ejes: turístico, urbanístico, arquitectónico y constructivo.

Otros eran constructores, básicamente administradores que sabían construir obra pública o privada y que, como extra, conseguían terrenos y hacían edificios; un poco como negocio adicional y como un tema de diversificación. Y también estaban los fraccionadores clásicos, que en ese entonces tenían mala fama.

Eran básicamente administradores que sabían construir obra pública o privada y que, como extra, conseguían terrenos y hacían edificios.

Todo eso cambió en los primeros años de la década de los 90. Creo que el gobierno entendió que eso iba a pasar en el país y la Ciudad de México, ya que como capital, siempre se va un poquito delante del resto de los estados, y mucho de lo que aquí pasa después se refleja en Guadalajara, Monterrey y en otras ciudades..

<https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/21404-historia-detras-del-desarrollo-inmobiliario-en-mexico>

1. **Hipótesis**

México se encuentra en una burbuja inmobiliaria

1. **Objetivos**

Demostrar la insostenibilidad del mercado inmobiliario en México a través de conocer las tendencias del mercado y el poder adquisitivo de los mexicanos.

1. **Metodología**

Separamos las variables en dos, la primera siendo el mercado inmobiliario (Inversiones, tasas de interés, históricos de precio de la vivienda y comparativo de compra vs renta) y el segundo siendo el mercado (Salario promedio, tasas de desempleo, comercio informal y tasas de gentrificación).

Una vez que entendemos el comportamiento de ambos, se compararán los resultados por medio de regresión logística la tendencia de ambos y se estimará la insostenibilidad del mercado.

1. **Recursos**

A través de las bases de datos de INEGI, Banco de México y de Data México, podremos conocer los históricos a través de código en Python para entrenar y predecir los comportamientos del mercado.

1. **Cronograma**

…

1. **Referencias bibliográficas**

…

1. **Anexos**

**Bibliografía utilizada**

*Historia detrás del desarrollo inmobiliario en México*. (2024, March 29). Real Estate Market & Lifestyle. https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/21404-historia-detras-del-desarrollo-inmobiliario-en-mexico