



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad

Azcapotzalco

México

Aranda Vargas, Guadalupe; Castillo Soto, Manuel; Rodríguez Felix, Abraham
El mercado de vivienda y su enfoque neoinstitucional
Análisis Económico, vol. XVIII, núm. 39, tercer cuatrimestre, 2003, pp. 287-301
Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303913>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

El mercado de vivienda y su enfoque neoinstitucional

Guadalupe Aranda Vargas *
Manuel Castillo Soto **
Abraham Rodríguez Felix ***

Introducción

Los mercados inmobiliarios no son mercados ordinarios, son probablemente, los que en menor grado cumplen con las condiciones que se le atribuyen a los mercados eficientes y de competencia perfecta. La singularidad de los bienes inmuebles radica fundamentalmente en su inmovilidad espacial que les otorga características únicas, los individualiza y hace imposible que sean sucedáneos unos de otros, al extremo de que dos inmuebles idénticos, afincados en predios vecinos, de similares cualidades y proporciones, son diferentes ante los ojos de compradores y vendedores.

Es significativo el hecho de que, a pesar de que este tipo de mercados alcanzan una enorme importancia en todos los países, la literatura sobre el tema, para el caso específico de México, es muy escasa, por lo que el primer objetivo de este trabajo es introducir al lector en el marco teórico utilizado comúnmente para analizar estos mercados.

Las asimetrías de información son una particularidad propia de los mercados inmobiliarios, ya que los atributos específicos de los inmuebles, tanto físicos

* Investigadora del IMAC.

** Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

*** Asesor de la CFE.

como legales, así como los vinculados con su localización, son conocidos con precisión por el vendedor, no así por el comprador, por lo que asegurar los derechos de propiedad requiere de un marco jurídico que impida que cualquiera de las partes distorsione la información relativa al inmueble.

La falta de experiencia en transacciones de este tipo, dificulta la concurrencia de compradores y vendedores dentro de los distintos submercados. Los compradores poseen información imperfecta sobre la ubicación del inmueble cuyas características se aproximan más a sus preferencias, y los vendedores poseen información incompleta sobre la ubicación del comprador que estaría dispuesto a pagar el precio más alto por su vivienda. Bajo estas circunstancias, tanto compradores como vendedores erogan tiempo y dinero en la búsqueda de información con el consecuente impacto en los costos de transacción.

El segundo objetivo de este trabajo consiste en describir los costos de transacción en las operaciones de compra-venta de la vivienda en el DF relacionados con los procesos de escrituración y búsqueda. La elaboración de la escritura requiere, entre otros elementos, de la integración de información fiscal, jurídica y urbana, la cual se encuentra desconcentrada en diferentes entidades; en tanto que el proceso de búsqueda precisa información de mercado, la cual se encuentra diseminada entre los diferentes medios de información. El análisis de las consecuencias fiscales, derivadas del comportamiento de los agentes que buscan disminuir sus costos de transacción, distorsionando la información proporcionada a la autoridad, es el tercer objetivo de este estudio.

A manera de conclusión se propone la creación de un banco de datos que elabore, integre, conserve y difunda la información fiscal, urbana, jurídica y de mercado del territorio y del bien raíz con el fin, entre otros, de contribuir a la disminución de los costos de transacción y en una mejor toma de decisión por parte de los participantes.

1. Planteamiento general

1.1 Perspectiva neoinstitucional¹

En los últimos años el estudio sobre el papel que juegan las instituciones en el desempeño económico ha cobrado importancia, impulsado y desarrollado por la corriente del pensamiento económico conocida como neoinstitucionalismo. Si bien

¹ Este capítulo está basado en Ayala Espino (1999); Roemer (1994); North (1990), Furubotn y Richter (1991) y Williamson y Scott (comp.) (1995: 612-642).

es cierto que el neoinstitucionalismo tiene sus bases en los economistas clásicos encabezados por Adam Smith, fue hasta el siglo pasado cuando se inició el análisis del papel de las instituciones en el intercambio y la conducta económicas.

Los primeros teóricos de esta escuela advertían sobre la necesidad de incluir las instituciones al análisis económico, ya que la generación de riqueza está relacionada con los hábitos, costumbres, organizaciones, desarrollo tecnológico, información, entre otros, que conforman la vida social y que se encuentran regidas por las instituciones.²

A pesar de sus contribuciones, los institucionalistas de principios de este siglo no recibieron suficiente atención y aceptación por parte de escuelas dominantes como la marginalista.³ Dos de las principales críticas recibidas fueron: 1) haber encaminado todos sus esfuerzos a la descripción de las instituciones y no al análisis de las implicaciones de las mismas y 2) fundir en un mismo concepto de institución los aspectos organizativos y las reglas que gobiernan las instituciones.⁴

El nuevo institucionalismo económico surge como respuesta a estas críticas, sin ser una escuela homogénea, en donde cohabitan autores que apoyan supuestos cercanos a los establecidos por la teoría neoclásica, y aquellos que la rechazan abruptamente. Entre los principales autores podemos encontrar a Ronald H. Coase, Oliver E. Williamson y Douglass C. North.⁵

En términos generales, se puede afirmar que el enfoque neoinstitucional es sensible a cuestiones organizacionales, y busca extender el alcance de la aplicación de la teoría neoclásica al considerar la forma en que la estructura de los derechos de propiedad, los costos de transacción y la información que los individuos poseen sobre el mercado, entre otros factores, afectan los incentivos y el comporta-

² Samuels señala que dejando a un lado el marxismo, que posee además un carácter de movimiento social, la economía institucional ha sido la principal escuela de pensamiento económico heterodoxo. Distingue dos corrientes, la primera surgida de los trabajos de Thorstein Veblen (1857-1929) y continuada por Clarence Ayres (1891-1972) y la segunda iniciada por John R. Commons (1862-1945). La tradición Veblen-Ayres se enfoca en el papel progresivo de la tecnología y el papel inhibitorio de las instituciones, mientras que Commons, quien está menos interesado en la tecnología, centra su enfoque en las instituciones como formas de acción colectiva, más neutrales. Ambas corrientes aceptan que el desempeño de la economía es una función, *inter alia*, tanto de la tecnología como de las instituciones. Una visión general del alcance del institucionalismo se puede encontrar en Samuels (1987: 864-866) en *The New Palgrave A Dictionary of Economics*, vol. II).

³ Ayala Espino (1999: 36).

⁴ Ayala Espino (1999: 36).

⁵ De acuerdo a Roemer, el enfoque neoinstitucional moderno tuvo un origen a fines de la década de 1950 con el trabajo de Armen A. Alchian sobre derechos de propiedad, pero fue gracias a los artículos seminales de Ronald H. Coase y George J. Stigler sobre costos de transacción y de la información, que esta línea de investigación atrajo a otros autores por lo que a mediados de la década de 1970 ya había generado un cuerpo considerablemente creciente de investigación teórica y empírica (1994: 42).

miento económico.⁶ Este enfoque no surge de un intento deliberado por construir una nueva doctrina económica, nace del reconocimiento de que el análisis neoclásico típico es demasiado abstracto e incapaz para ocuparse efectivamente de un buen número de problemas actuales, los cuales guardan interés para los teóricos y los formuladores de políticas públicas.⁷

Es decir, los neoinstitucionalistas admiten que es posible utilizar las herramientas neoclásicas, pero es necesario también incorporar temas referentes a la transmisión y definición de los derechos de propiedad, los costos de transacción y la información incompleta o asimétrica, entre otros temas.

A continuación se presenta el recuento que Ayala Espino hace sobre las diferentes teorías y escuelas involucradas en el neoinstitucionalismo.

Cuadro 1 **Investigaciones realizadas dentro del marco neoinstitucional⁸**

<i>Teorías y enfoques que han enriquecido el neoinstitucionalismo</i>	<i>Neoinstitucionalismo: características básicas</i>
Teoría de la regulación económica	Introduce explícitamente el papel de las restricciones contenidas en las reglas y contratos que gobiernan al intercambio.
Escuela de los derechos de propiedad	Introduce el papel del intercambio de los derechos de propiedad y los contratos que aseguran las transacciones.
Economía de los costos de transacción	Considera las consecuencias de los costos de transacción y postula que el intercambio no es libre de costos.
Economía de la información	Reconoce la existencia de información incompleta y asimétrica. Aborda cuestiones como: selección adversa, riesgo moral, agencia-principal, decisiones bajo incertidumbre, el de credibilidad en el intercambio, las transacciones y la información.
Teoría de la organización industrial	Admite la importancia de los problemas organizacionales y de comportamiento en la teoría de la empresa y de la organización industrial.
Derecho y economía	Reconoce la importancia del marco jurídico.
Teoría de la elección pública	Acentúa la importancia de las estructuras de poder y las organizaciones políticas.
Teoría de la acción colectiva	Acepta el papel de las acciones colectivas, la organización de los grupos sociales y las coaliciones sociales.
Teorías económicas del estado	Asume que el Estado es una institución relevante en el intercambio porque genera incentivos o desincentivos a la inversión, el trabajo y el ahorro. El Estado es el gobernador más importante de instituciones.

⁶ North define los derechos de propiedad como los derechos que los individuos ejercen sobre su propio trabajo y sobre los bienes y servicios que poseen. La apropiación es una función de normas legales, organizacionales, de cumplimiento obligatorio y de normas de conducta, es decir, del marco institucional.

⁷ Furubotn y Richter (1995: 611-612).

⁸ Basado en Ayala Espino (1999: 43).

El presente trabajo se concentra exclusivamente en el análisis de las instituciones, los costos de transacción y los problemas de la información, ya que estos temas se encuentran vinculados con los problemas que enfrenta la transacción inmobiliaria.

1.2.1 La naturaleza de las instituciones

Las instituciones de acuerdo a North se definen como: las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana; definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos; son limitaciones formales (reglas políticas, judiciales, económicas y contratos, por ejemplo) y limitaciones informales (códigos de conducta, normas de comportamiento y convencionalismos); su función principal consiste en reducir la incertidumbre (proveniente de la información incompleta con respecto a los otros individuos), estas reglas o limitaciones provocan las relaciones humanas, conformando una estructura estable, pero no necesariamente eficiente de la interacción humana.⁹

Es decir las instituciones permiten que el intercambio se realice con base a reglas formales o informales, permitiendo: 1) dar certidumbre sobre los derechos de propiedad, 2) proporcionar los incentivos necesarios para que por medio de la transacción se transfieran los derechos de propiedad y 3) lograr que ciertas actividades económicas fructifiquen.

En el caso de las transacciones inmobiliarias en la Ciudad de México, la ley establece ciertas formalidades para los actos jurídicos que tienen como objeto la constitución, transmisión, modificación o extinción de derechos sobre inmuebles, en donde se incluye su formalización ante notario público y su inscripción en el Registro Público de la Propiedad. Así, los procedimientos legales para la adquisición de derechos de propiedad sobre un inmueble están contenidos en el Código Civil, la Ley del Notariado y el Reglamento del Registro Público de la Propiedad del Distrito Federal, entre otros.

1.2.2 Instituciones y crecimiento económico

El hecho de que las instituciones promuevan una estructura estable de convivencia no implica *per se* interacciones eficientes desde el punto de vista económico.

North sostiene que un conjunto de instituciones eficientes puede generar crecimiento económico, ya que permiten que las partes involucradas en el inter-

⁹ North (1993: 13-16).

cambio puedan obtener mayores beneficios del comercio. Esto se fundamenta en la percepción de que las instituciones eficientes disminuyen los costos de transacción.

Es decir, las instituciones eficientes son aquellas que premian el comercio, dan certidumbre sobre los derechos de propiedad y hacen cumplir los acuerdos, disminuyendo así los costos de transacción.

No siempre se han encontrado economías eficientes a lo largo de la historia, ello debido a la forma en que las instituciones han otorgado los incentivos necesarios para reducir los costos de transacción, y proporcionar mayores ventajas en el aprovechamiento de las ganancias derivadas del comercio.

Las características de las instituciones, tanto las limitaciones formales como las informales, producen un medio favorable (económico y político) que premia la actividad productiva de las organizaciones, definen la eficiencia de las economías y permiten su crecimiento.¹⁰

Para North las organizaciones promueven el cambio institucional a través de la modificación en los precios relativos que alteran los incentivos de los individuos u organizaciones. Los cambios en los precios relativos pueden ser exógenos (una sequía, por ejemplo) o endógenos (un cambio tecnológico). Dado que el marco institucional contiene los incentivos en cuanto a la rentabilidad de las actividades de que se trata, las organizaciones intentan alterar en cierto margen el marco institucional, cuando sus percepciones les indican que podrían obtener mayores beneficios con esta acción.

En el caso de transacciones de viviendas en el DF, el marco jurídico prevaleciente es complejo, burocrático y costoso, lo que obstruye la dinámica del mercado. Sin embargo, las organizaciones que participan en este mercado como el Colegio de Notarios, las agencias inmobiliarias y la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) tratan de obtener los mayores beneficios del marco jurídico que regula este mercado.¹¹ Como ejemplo podemos citar la “Propuesta de

¹⁰ North define a las organizaciones como: a) entidades ideadas por sus creadores (individuos que comparten intereses comunes) con el propósito de maximizar la riqueza, el ingreso, u otros objetivos definidos por las oportunidades que brinda la estructura institucional de la sociedad, b) incluyen grupos políticos (partidos políticos), grupos económicos (empresas), grupos sociales (iglesias) y grupos educativos (universidades), c) son creadas para aprovechar las oportunidades que determinan las instituciones y conforme evolucionan las organizaciones, alteran a las instituciones (1993: 13-16).

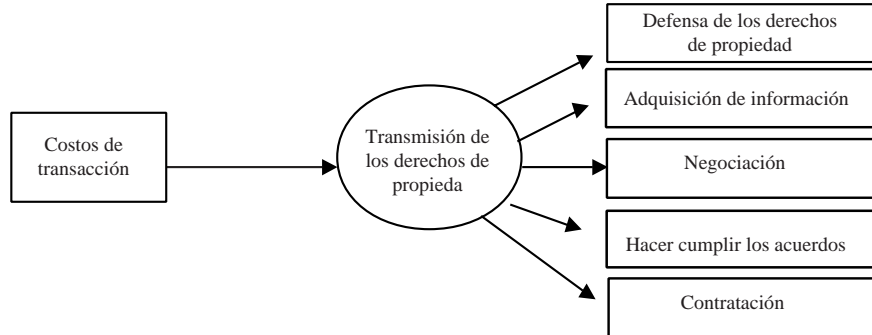
¹¹ Entre los logros que se atribuye AMPI se encuentran: la disminución del impuesto sobre adquisición de inmuebles (ISAI) del 10% al 2%, la exención del impuesto sobre la renta (ISR) a la utilidad generada por la compraventa de casa habitación, la autorización de la SHCP para expedir recibos de renta por cuenta de terceros y la derogación del decreto de rentas congeladas. Fuente: <http://www.ampi.com.mx>.

Realismo Fiscal” promovida por AMPI en 1992 con el fin de disminuir las cargas fiscales vinculadas a la transmisión inmobiliaria.¹²

1.2.3 Los costos de transacción¹³

Como se ha mencionado, uno de los elementos más importantes desarrollados por los neointitucionalistas es el concepto de los costos de transacción, los cuales surgen de la transferencia de los derechos de propiedad y se refieren a todos aquellos costos no ligados directamente al proceso de producción de los bienes, por ejemplo los costos de información, de negociación, contractuales, etc.

Diagrama 1
Costos de transacción



Fuente: Ayala Espino (1999: 183).

Los costos asociados a las transacciones pueden identificarse en: 1) la búsqueda de la información sobre precios, características de los bienes (como su calidad, disponibilidad, etc.), características de los mercados (las preferencias de los individuos, tamaño de la demanda, mercados potenciales, entre otros); 2) la negociación entre los individuos para establecer el precio al que se realizará el intercambio de una mercancía y 3) la traslación y protección de los derechos de propiedad de los bienes por medio del establecimiento del contrato, el cual define el derecho de propiedad y las condiciones bajo las cuales se realiza el intercambio.

¹² Véase el artículo “Encuentro fiscal inmobiliario” en *Inmueble, Revista del Profesional Inmobiliario*, órgano oficial de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, Publi-News Latinoamericana S.A. de C.V. pp. 3-4.

¹³ El siguiente apartado se basa en los capítulos IV y VII de North (1993: 43-53, 76-84) y en Ayala Espino (1999: 74-211).

De esta forma se puede afirmar que los costos de transacción se componen de: a) costos de información, consistentes en medir los atributos valiosos de los bienes en intercambio, lo que a su vez otorga los elementos para realizar la negociación y b) costos de definir, proteger y de hacer cumplir los acuerdos o contratos para darle certidumbre a la definición de los derechos de propiedad.

La obtención y el procesamiento de información tienen un costo. La población no cuenta con elementos suficientes para conocer la solución exacta a su problema de maximización de beneficios, lo que le provoca incertidumbre. Desconocen, por ejemplo, todas las características de un bien y no poseen información conveniente respecto al comportamiento de los agentes que participan en el mercado. En otras palabras, los individuos eligen y realizan transacciones bajo restricciones de información e incertidumbre.

Estos elementos repercuten de manera directa en el intercambio, por lo tanto y de igual forma, en la eficiencia de los mercados. No olvidemos que si los costos son demasiado altos la cancelación del intercambio puede ser definitiva. En el caso del mercado inmobiliario se presentan casos que, ante lo costoso de la escrituración o lo elevado del financiamiento para la adquisición del inmueble, un buen número de agentes quedan eliminados del mercado.

1.2.4 Información asimétrica

De acuerdo a los neointuitionalistas la información se distribuye de manera desigual entre los agentes, estos poseen diferentes niveles de acceso a esta, por ejemplo:

[...] las empresas grandes tienen mejores condiciones para soportar los costos para la adquisición y procesamiento de información relevante; en cambio, para las pequeñas empresas puede resultar económicamente inviable su adquisición.¹⁴

Así, la información se considera asimétrica cuando algunos agentes, participantes en el mercado, cuentan con condiciones que les permiten acceder fácilmente y a menor costo a la información; por lo cual, este grupo de individuos tendrá mayor poder de negociación en la transacción al encontrarse mejor informado que su contraparte.

Es un hecho que las mercancías, los servicios y el desempeño de los agentes contienen muchos atributos difíciles de medir de manera exacta. Existen asimetrías de información entre los participantes, como es el caso de los bienes inmuebles en

¹⁴ Ayala Espino (1999: 142).

donde existe información que sólo el vendedor conoce, la existencia de situaciones externas al inmueble que afectan las condiciones de la vida cotidiana (vecinos conflictivos, cercanía de fábricas, ruidos constantes, etc.), por ello:

[...] es muy probable que bajo el supuesto de maximización de riqueza, [...] una de las partes del intercambio engañará, robará o mentirá si el resultado de esa actividad es mayor que el valor de las oportunidades alternativas que se le ofrezcan.¹⁵

Los agentes al reconocer que cuentan con información asimétrica sobre el comportamiento de los precios, las características de los bienes y la calidad moral de su interlocutor, buscarán disminuir los costos de transacción que esto le provoca por medio de un contrato.

2. Contratos

North argumenta que los contratos surgen porque a los participantes les interesa disminuir los costos de transacción del intercambio. En intercambios complejos,¹⁶ los individuos erogan importantes recursos para realizar sus transacciones con base en contratos, ya que permiten disminuir la complejidad y la incertidumbre que rodea al intercambio. Gracias a este elemento los agentes conocen la calidad, y cuentan con la seguridad jurídica de los bienes.

La eficiencia de un contrato radica en su diseño, calidad y vigilancia, así como el costo que esta misma representa, es decir, los agentes acordarán realizar un intercambio por medio de un contrato; si con ello se obtienen mayores beneficios, que realizar el intercambio sin contrato, asumiendo posibles costos por engaños, incumplimientos, etc.

El desconocimiento de los atributos del bien o servicio lleva a la necesidad no sólo de dedicar recursos para medir los atributos y conocer ampliamente sus características, sino para vigilar los acuerdos y hacerlos cumplir, es por ello que se requiere de un tercer agente neutral.

North cita dos razones por las que el cumplimiento obligatorio es imperfecto. La primera se debe a los costos de medir las características complejas de los bienes, en tanto que la segunda se apoya en el hecho de que el cumplimiento obligatorio corre a cargo de agentes cuyas propias funciones de utilidad influyen en los resultados.

¹⁵ North (1993: 47).

¹⁶ Aquí es difícil tener un conocimiento completo sobre las características de los bienes y la condición que guardan en cuanto a los derechos de propiedad.

Diagrama 2 **Presencia de contratos**

El cumplimiento obligatorio por una tercera parte significa el desarrollo del Estado como una fuerza coercitiva, capaz de monitorear derechos de propiedad y hacer cumplir contratos. Sin embargo, North reconoce que nadie sabe cómo crear tal entidad. Bajo el supuesto conductual que maximiza estrictamente la riqueza, resulta evidente que quienes manejen al Estado usarán su fuerza coercitiva en su propio interés a expensas del resto de la sociedad. Algunos autores sugieren que las formas constitucionales correctas restringirán el ejercicio tiránico del poder político.¹⁷

En el caso del mercado inmobiliario es claro cómo el Estado cede la medición de los atributos físicos al perito valuador, y los legales, al notario público y al Registro Público de la Propiedad; reservándose el poder coercitivo para hacer cumplir y respetar los términos que se hayan establecido en el contrato o título de propiedad.

3. Costos de búsqueda

La información es un bien de suma importancia, no sólo porque los individuos están dispuestos a pagar por ella, sino porque gracias a ésta, los agentes definen sus elecciones económicas. Es por ello que se han creado importantes mercados de información en donde existen organizaciones dedicadas a su recopilación, producción, análisis, interpretación y difusión.

¹⁷ Ostrom (1971: 83) citado por North (1993: 83).

Los neointitucionalistas reconocen que, en un momento dado, los agentes desconocen toda la información relevante de los mercados. El conocimiento imperfecto de los mercados da origen a fallas, debido a que los productores ofrecen bienes en exceso, los consumidores dejan de consumir ciertos bienes y los mercados no se desarrollan satisfactoriamente.¹⁸

La información es incompleta porque ésta es difícil o inclusive imposible de adquirir, o en su caso es demasiado cara, esto surge generalmente en donde existen circunstancias técnicas que dificultan su obtención, captura y análisis; por ejemplo, en mercados dispersos, descentralizados y poco institucionalizados o mercados monopólicos dispuestos a no difundir su información.¹⁹

En aquellas actividades en donde los costos de adquirir información son exorbitantes, los costos marginales son superiores a los beneficios marginales recibidos por obtenerla. Debido a ello, los agentes no tienen incentivos para adquirir más información, ocasionando que al llegar a cierto punto, los compradores potenciales no continúan buscándola, ya que ésta representa mayores costos en tiempo y dinero. La información que se tiene sobre un mercado a bajo precio no siempre es suficiente como para tomar una decisión económicamente eficiente.

Los neoinstitucionalistas reconocen que los precios no transmiten necesariamente todos los datos relacionados a un determinado bien, y la presencia de información incompleta tiene graves consecuencias sobre la posibilidad de concretar operaciones en el mercado, es decir, los agentes influidos por la incertidumbre, el riesgo, y la carencia de incentivos para producir información, tenderán a generar un ambiente económico poco eficiente.

[...] en consecuencia sólo el Estado puede atenuar el problema de información incompleta a través de la generación directa de información, la regulación económica y en general, con el establecimiento de reglas.²⁰

En el mercado inmobiliario los productores de vivienda no siempre conocen a detalle las características de los inmuebles que la población demanda. En contraparte, los consumidores desconocen todas las posibilidades de oferta existentes en el mercado, inclusive cuentan con información incompleta sobre las mismas.

De aquí la necesidad de crear organizaciones que concentren y divulguen información relevante del mercado inmobiliario (comportamiento de los precios,

¹⁸ Ayala Espino (1999: 138).

¹⁹ Ayala Espino (1999: 140).

²⁰ Ayala Espino (1999: 141).

estructura del mercado, características de los inmuebles, etc.) con el fin de disminuir los costos de transacción de los participantes. Cuando estas organizaciones son eficientes y la información disponible es veraz y se obtiene a bajo costo, los agentes se involucran más en el intercambio porque se eleva la confianza y los costos de transacción bajan.

Actualmente existe una base de datos inmobiliaria promovida por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) conocida como Multibolsa (MBI), la cual cuenta con más de 11,000 ofertas de inmuebles para venta o renta de todo tipo (residencial, comercial e industrial). Sin embargo, ésta, se concentra en submercados relacionados con los estratos socioeconómicos medio, medio alto y alto de la población.

El Estado cuenta con información sobre el comportamiento del mercado inmobiliario, pero sólo hace pública la fiscal, urbana y jurídica de los inmuebles a través de tres instancias independientes: la Secretaría de Finanzas, la de Desarrollo Urbano y Vivienda y el Registro Público de la Propiedad.

Es conveniente que el Estado realice esfuerzos para divulgar la información de mercado que posee, a diferencia de la Multibolsa (MBI), que la concentra abarcando todos los submercados. Otra alternativa sería crear los incentivos para que las agencias inmobiliarias u otro tipo de organizaciones la concentren y divulguen consignando los datos y características de la totalidad del mercado.

Conclusiones

Las instituciones permiten la existencia de la interacción entre los individuos en el ámbito económico, político y social dando certidumbre a las actividades que los agentes realizan.

Las instituciones eficientes son aquellas que permiten disminuir los costos de transacción a través de la correcta definición de los derechos de propiedad, además del cumplimiento de los convenios que se establecen logrando así mayores beneficios del comercio.

Los principales elementos vinculados a los costos de transacción son: la búsqueda de información, la negociación y la traslación y protección de los derechos de propiedad. Los contratos permiten disminuir los costos de transacción al dar certidumbre sobre los derechos de propiedad, las características de los bienes y las condiciones bajo las cuales se desarrolla el intercambio.

Es necesario contar con una instancia neutral que haga cumplir los contratos y de solución a las controversias que se presenten. El Estado, por su poder coercitivo, es quien mejor puede desempeñar este papel para hacer cumplir los

contratos. De acuerdo a los neoinstitucionalistas, en mercados con información imperfecta, el Estado es quien debe proveer los elementos para que por medio de sus organizaciones se concentre y divulgue la información. En el caso del mercado inmobiliario del DF el Estado podría realizar esta tarea o proporcionar los incentivos para que la iniciativa privada la realice.

Referencias bibliográficas

- Ayala Espino, José (1999). *Instituciones y economía*, México: FCE.
- Código Civil para el Distrito Federal* (1999).
- Eatwell, John, Milgate, Murray, Peter Newman (1987). *The New Palgrave A Dictionary of Economics*, London: The Macmillan Press Limited.
- Furubotn Eirik G. and Rudolf Richter (1995). "The new institutional economics: an assessment, 1991", en Oliver E. Williamson y Scott E. Masten (comp.), *Transaction cost economics*, volume I, USA: The New Institutional Economics, College Station, Texas A & M Press.
- Inmueble, Revista del Profesional Inmobiliario* (s.f). Órgano oficial de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, Publi-News Latinoamericana S.A. de C.V.
- Ley del Notariado para el Distrito Federal y disposiciones complementarias, 1998*.
- North, Douglass C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE,
- Reforma* (1999). Secc. negocios, p. 6A, 26 de abril.
- Roemer, Andrés (1999). *Introducción al análisis del derecho*, México: Instituto Tecnológico Autónomo de México, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, FCE.

Anexo 1

La metodología utilizada por Kunz-Perló consistió básicamente en lo siguiente:

a) **La aplicación de una rigurosa segmentación del mercado inmobiliario.**

Se utilizaron los siguientes criterios para llevar a cabo la segmentación: uso al que se destina el inmueble, rango de valor del inmueble, densidad de población, situación locacional y nivel socioeconómico (se emplearon datos como edad, educación, ocupación del jefe de familia, ingresos familiares y características generales de los inmuebles en cada colonia utilizando información del censo de población a nivel áreas geoestadísticas básicas). El resultado de la segmentación, realizado por la técnica de componentes principales utilizando las variables mencionadas, llevó a la determinación de 97 submercados.

b) La realización de un muestreo aleatorio de las colonias catastrales definidas para el DF

Por cada uno de los 97 submercados se seleccionaron aleatoriamente tres colonias catastrales para levantar todas las ofertas disponibles. En casos donde el registro de ofertas fue bajo, se aumentó en 3 el número de colonias muestreadas también de forma aleatoria. Se realizó una tercera asignación aleatoria para llegar a las 544 colonias catastrales previstas (30% de las definidas para el DF en 1994). Del mismo modo se determinaron 20 submercados para los 54 corredores de valor seleccionados aleatoriamente (39% de los definidos para el DF en 1994).

c) La aplicación de la técnica de monitoreo directo de mercado para recopilar y procesar la información.

El estudio consideró exclusivamente ofertas de inmuebles localizados en campo. Se realizó una primera encuesta para obtener información sobre características particulares de los inmuebles, y una segunda para verificar si las ofertas entraron o no al mercado.

Para transformar los precios de ofertas inmobiliarias en valores unitarios de suelo, se consideraron 4 grandes grupos de precios que requirieron diferentes grados de transformación, para su reducción a precios por m² de suelo.

Terrenos en venta: el precio por m² se derivó con facilidad dividiendo el precio entre la superficie de terreno.

Terrenos en renta: se transformó el precio de renta en un posible precio de venta. Se estimó el precio capitalizando las rentas mediante una variación de la técnica propuesta por Bravo Armejo (1989), misma que se determina en función de la edad, uso, estado de conservación, calidad del proyecto, vida probable y ubicación. Las variables utilizadas para este trabajo, fueron aquellas factibles de levantar mediante una encuesta masiva y para reflejar un mayor peso a las condiciones de ubicación y entorno, como tendencia de la cuadra, compatibilidad con el uso dominante de la misma, submercado/uso del inmueble, categoría, juventud, vida útil.

De esta forma, para transformar las rentas en precios de venta equivalente, se utilizó una tasa de capitalización aplicable a la renta anual neta que se esperaba percibir del inmueble. Esto implicó multiplicar la renta mensual detectada en las encuestas por 12 meses para obtener la renta anual bruta. A ésta se le dedujeron los gastos en los que incurrió el arrendador (mantenimiento, predial, ad-

ministración, derechos de agua, etc.) para obtener la renta anual neta. Finalmente ésta se dividió entre la tasa de capitalización que fluctuó entre 0.08 y 0.12% dependiendo de la clasificación del inmueble.

Inmuebles en venta: se separó la parte proporcional del precio que corresponde al terreno de la parte que corresponde a construcción. Estimándose en cada caso el precio de reposición de la construcción.

Inmuebles en renta: se derivó primeramente el precio de venta que tendría el inmueble a partir de la renta y después se separó la parte correspondiente a la construcción. La doble transformación implicó que el precio unitario de suelo fuera de menor confiabilidad que la de cualquiera de los otros métodos.

Gracias a esta segmentación se dotó a la Tesorería del DF de una importante herramienta para que la dependencia continuara realizando el levantamiento de información sobre el valor de los inmuebles, actualizando así los valores catastrales por metro cuadrado de suelo de aquellas colonias en donde existieran rezagos importantes.