



**UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO**

---

**CAMPUS CELAYA-SALVATIERRA**

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS**

**LA ACTUACIÓN DE CONTADOR PÚBLICO  
EN EL CAMPO DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS**

**TESIS PROFESIONAL**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIATURA EN CONTADOR PÚBLICO**

**Por medio de la modalidad de  
experiencia profesional**

**PRESENTA:**

**ILIANA DÍAZ BARRIGA HERRERA**

**ASESOR**

**DR. EMIGDIO ARCHUNDIA FERNÁNDEZ**

**CO-ASESOR**

**DR. JOSÉ ENRIQUE LUNA CORREA**

**CELAYA, GTO.**

**DICIEMBRE 2017**

La Actuación del Contador Público en el Campo de las Empresas Inmobiliarias

Iliana Díaz Barriga Herrera

Universidad de Guanajuato, Campus Celaya-Salvatierra

*Nota del Autor*

Iliana Díaz Barriga Herrera, Facultad de Ciencias Sociales y Administrativas, Universidad de Guanajuato, Campus Celaya-Salvatierra.

La correspondencia en Relación con este Proyecto Debe Dirigirse a Iliana Díaz Barriga Herrera, División de Ciencias Sociales y Administrativas, Universidad de Guanajuato, Campus Celaya-Salvatierra, Avenida Ing. Javier Barros Sierra 201, 38140 Celaya, Guanajuato.

Contacto: [diaz.barriga@prodigy.com.mx](mailto:diaz.barriga@prodigy.com.mx)

## **Resumen**

El presente trabajo de titulación permite abordar el tema de vinculación entre la contaduría pública y el desarrollo inmobiliario de la región Laja-Bajío así como el impacto en la economía y desarrollo de la zona centro del país.

La formación del Contador Público con el perfil de la Universidad de Guanajuato, es sin lugar a duda uno de los programas –desde mi óptica-, más completos del área económico administrativa; esto permite que los egresados como es mi caso, tengan un perfil holístico el cual permite al egresado desarrollar proyectos emprendedores sin dejar de reconocer que la carrera de Contador Público es una herramienta que nos permite ampliar la visión del campo de trabajo, y sobre todo el manejo dentro de los negocios, así como desarrollar la actividad como es el contenido del presente trabajo.

Así pues, considerando este importante dato, el contenido del presente material abarca la trayectoria de trabajo, inversión, formación y desarrollo profesional dentro de la industria inmobiliaria donde me he desarrollado los últimos veinticinco años de mi vida.

En el encontrarán, el desempeño del Contador Público en el crecimiento de la región en sus diversos ámbitos y de cómo fluye el trabajo dentro del auge de la construcción siendo el motor de la economía de una región así como ha sucedido en la ciudad de Celaya donde he realizado mi trayectoria profesional.

Dentro del emprendedurismo, se hace una semblanza de la trayectoria que se ha tenido, aportando datos importantes en el manejo de los bienes raíces y que es un material que permite abordar a quien tenga acceso a la presente trabajo de titulación, un esquema completo del

entorno inmobiliario el cual ha sido fruto de la experiencia, el estudio, el trabajo de campo y sobre todo el sentido de negocio que debe tener todo profesional de este ramo.

El aspecto inmobiliario permite proyectarse patrimonialmente asegurando una solvencia económica para un retiro digno y tranquilo que como ser humano debemos tener y merecer.

## Índice

Resumen.....	II
Agradecimiento .....	1
Reflexión.....	4
Introducción .....	6
CAPITULO I.....	8
1. El Contador Público y su Área de Actuación.....	9
1.1. Que es un Contador Público .....	9
1.2. Su Campo de Actuación.....	12
1.2.1. Ejercicio Profesional .....	12
1.2.2. Docencia .....	12
1.2.3. Investigación.....	13
1.3. Sectores a los que Sirve.....	14
a) Sector Público.....	14
b) Sector Privado .....	14
c) Sector Mixto .....	15
d) Sector Social.....	15
1.4. Postulados Básicos.....	17
1.4.2. Sanciones .....	20
1.5. El Contador Público Emprendedor .....	22

1.5.1. El Emprendedor Profesional .....	22
1.5.2. Emprendedor.....	22
1.5.3. Intraemprendedor .....	23
1.5.4. Tipos de Emprendedor. ....	23
1.5.5. Motivaciones de un Emprendedor .....	24
1.6. El Desarrollo Profesional de la Contaduría.....	27
1.7. Habilidades que Distinguen a un Contador Público .....	27
a) Liderazgo.....	28
b) Compromiso .....	28
c) Responsabilidad.....	29
d) Capacidad técnica .....	29
1.8. Características Fundamentales de la Contaduría Pública.....	34
1.9. Áreas del Conocimiento que apoyan la Contaduría.....	36
1.9.1. Administración.....	37
1.9.2. Ciencias Sociales.....	37
1.9.3. Derecho.....	37
1.9.4. Economía .....	37
1.9.5. Finanzas .....	38
1.9.6. Fiscal .....	38
1.9.7. Informática.....	38

1.9.8. Matemáticas .....	39
1.10. Valores, Ética y Actitud Profesional. ....	41
CAPITULO II .....	44
2. El Reto de ser Contador Público en la Empresa Inmobiliaria.....	45
2.1. El Sueño de ser Empresaria.....	45
2.2. Las Empresas Inmobiliarias un Campo de Actuación Profesional.....	48
2.2.1. La Importancia de la Ética en el Ejercicio Profesional .....	49
2.2.2. Los Valores Morales en el Ejercicio Profesional.....	50
2.3. La Importancia de la Inversión Inmobiliaria en Celaya y la Región .....	54
2.3.1. Industria y Comercio, Detonantes del Crecimiento .....	55
2.3.2. Inmuebles como instrumento eficaz de inversión.....	58
2.3.4. La Inversión Empresarial. ....	59
2.3.5. La Inversión en Vivienda .....	61
CAPITULO III .....	62
3. El Manejo de las Empresas Inmobiliarias.....	63
3.1. Que es una Inmobiliaria .....	63
3.2. ¿En qué consiste la función inmobiliaria?.....	64
3.3. Los Bienes Raíces Inmuebles .....	65
3.4. Las Actividades Inmobiliarias Reconocidas Nacional e Internacionalmente .....	67
3.5.Cuál es su Objeto Social Empresarial .....	69

3.6. Estructura Organizacional .....	71
3.6.1. Funciones del Cargo.....	72
CAPITULO IV .....	77
4. La Compra Venta de los Inmuebles.....	80
4.1. Compra.....	80
4.2. Venta .....	82
4.3. Documentos que se Presentan para la Firma de Escrituras .....	86
4.3.1. Del Inmueble.....	86
4.3.2. Del Propietario .....	86
4.3.3. Del Comprador.....	87
4.4. Como Determinar el Precio de Venta .....	90
4.5. Negociación de los Inmuebles .....	96
CAPITULO V .....	100
5. Bien raíz en promoción.....	101
5.1. Caso Práctico. ....	101
Conclusiones .....	106
ANEXOS .....	108
Referencias.....	129



## Índice de Ilustraciones y Tablas

<i>Ilustración 1</i> Cuadro Comparativo de Emprendedor e Intraemprendedor .....	23
<i>Ilustración 2</i> Estructura Organizacional (elaboración propia estructura plana) .....	71
<i>Ilustración 3</i> Diagrama Proceso de Compra Cliente sin Idea .....	78
<i>Ilustración 4</i> Diagrama Proceso de Compra Cliente con Idea .....	79
<i>Tabla 1</i> Estimación Comercial (elaboración propia).....	95
<i>Tabla 2</i> Enfoque Comparativo de Mercado (elaboración propia).....	96
<i>Tabla 3</i> Datos de la Propiedad (elaboración propia).....	101

## Índice de Anexos

ANEXO A. TOMA DE INMUEBLE EN VENTA.....	109
ANEXO B. CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD .....	111
ANEXO C. OPERACIÓN COMPRA-VENTA.....	113
ANEXO D. CONTRATO DE PROMESA DE COMPRA-VENTA .....	115
ANEXO E. CHEK LIST.....	118
ANEXO F. PROMOCIÓN DEL INMUEBLE EN PÁGINA WEB .....	120
ANEXO G. PROMOCIÓN DEL INMUEBLE EN REVISTAS PUBLICITARIAS .....	121
ANEXO H. DOCUMENTOS DE LA PROPIEDAD .....	122
ANEXO I. DOCUMENTOS DEL VENDEDOR Y COMPRADOR .....	124
ANEXO J. CARTA OFERTA DE COMPRA.....	125
ANEXO K. ACEPTACIÓN CARTA DE OFERTA DE COMPRA .....	126
ANEXO L. ACTA DE ENTREGA DEL BIEN INMUEBLE.....	127
ANEXO M. NUEVAS ESCRITURAS Y COMPROBANTES DE PAGO.....	128

## Agradecimiento

Después de casi 35 años que emprendí la carrera de Contador Público, nace la inquietud y el deseo de cerrar este círculo: Mi Titulación...

Agradezco a Dios Nuestro Señor por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo este tiempo. Gracias Dios por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo de felicidad.

Mi eterno agradecimiento a mis padres (QEPD), por haber creído en mí hasta el último momento, que aunque ya no se encuentren con nosotros físicamente, los amo y siempre estarán presentes en mi corazón.

Mamá, (QEPD) Te agradezco por darme la vida, porque siempre nos rodeaste de amor y alegría y creíste en mí y porque siempre me apoyaste y me impulsaste a terminar mi carrera.

Gracias por tu gran paciencia y amor que tuviste al cuidar a mi hija cuando yo estaba estudiando. Gracias por enseñarme que los sueños se logran a base de esfuerzo y dedicación.

Papá (QEPD) Gracias por todo el apoyo y orientación que me brindaste, agradezco los consejos sabios que en el momento exacto me supiste dar para no dejarme caer y enfrentar los

momentos difíciles en lo que fue mi vida estudiantil y personal. Les mando un enorme beso hasta el cielo y toda mi gratitud...

Mi esposo Melón, el capitán del barco, mi fortaleza, quien ha visto los sinsabores y alegrías de mi vida y las ha acompañado todas y me ha dado su mano fuerte para no dejarme caer en momentos de gran incertidumbre, el hombre de mi vida; gracias porque siempre me animaste a continuar y a terminar este ciclo, gracias porque no desististe en repetirme que nunca olvidara la promesa que le habíamos hecho a mis papás y a nosotros mismos de terminar mi carrera; gracias porque me diste la oportunidad de retomar mis estudios entregándome la reinscripción en la universidad nuevamente.

Me diste valor para poder organizar las diferentes facetas de mi vida como mamá y como estudiante; pensé que iba a ser muy difícil, pero gracias a tu apoyo y al de mi mamá y a todos los Ángeles que Dios puso en mi camino y acompañada de mi segundo hijo en el vientre, pude realizar una de mis grandes metas: Terminar mi carrera...

Familia, este nuevo logro es gran parte gracias a ustedes, he logrado concluir con éxito un proyecto que en un principio podría parecer tarea titánica e interminable.

Este trabajo es dedicado a todos aquellos que me alentaron a seguir hasta cumplir mi objetivo: conseguir un Título Profesional.

Mi reconocimiento enorme a mi gran mentor y guía, a quien amo donde quiera que este, siempre seguiré sus consejos.

Mi amor por siempre para ti, mi querida hermana Chata.

A todas las personas que de una u otra forma sin saber, pusieron su granito de arena.

¡Muchas Gracias!

Mi especial reconocimiento y agradecimiento al Dr. Emigdio Archundia Fernández (Director de trabajo de Titulación). Gracias por sus sabios conocimientos, su don de gente, por su invaluable respaldo y sobre todo por su inestimable apoyo y confianza depositada en mi persona. A la Universidad de Guanajuato, Campus Celaya-Salvatierra; por ser una fuente inagotable de formación de profesionistas humanos y por permitirme ser parte de la Facultad de Contaduría Pública y por darme la formación que tengo. ¡Gracias!

Iliana Díaz Barriga Herrera

## Reflexión

Agradezco a Dios por ponerme en este mundo, en esta era y en este lugar, rodeada de todas estas personas lindas que me han acompañado a lo largo de mi vida.

Después de años que emprendí la carrera de Contador Público, nace la inquietud de cerrar el círculo con la titulación de mi carrera; la cual estuvo lleno de eventos hermosos que me invitaban a desertar de la aventura de terminar este sueño, tales como el formar una familia con mi esposo enfrentando traspasar la tradicional forma de hacer las cosas, no te cases antes de terminar tu carrera; me decían mis papás.

Posteriormente, la hermosa llegada de mi primera y deseada hija inquieta, la cual me hizo experimentar en este momento lo importante y divertido de ser mamá y pensar que este sueño tenía que terminar y cambiar el horizonte de mi vida y enfocarme a lo que era ser mamá de tiempo completo; de pronto el hombre de mi vida, como capitán del barco me recuerda la promesa que juntos habíamos hecho a nosotros mismos y a mis padres, me indica el rumbo a retomar entregándome la re-inscripción en la carrera nuevamente. Con un miedo a no poder organizar las diferentes facetas que ahora estaban presentes en mi vida, reinicio las clases nuevamente.

La verdad, pensé que iba a ser más difícil, pero gracias al apoyo de los Ángeles que Dios pone en tu vida, entre mi mamá, mi esposo y acompañada en el vientre de mi segundo hijo pude terminar el sueño de mi vida.

Ahora pienso que cuando el objetivo está presente, sin importar el tiempo transcurrido NO IMPORTA LA RENUNCIA, y si estás dispuesta a dar un poco más de lo que se te pide, experimentarás que las cosas por arte de magia se hacen realidad.

La estructura formativa a la cual me debo y agradezco a mis padres (QEPD), mi papá huérfano de padre y madre desde los 6 años y mi Mamá huérfana de madre por hacernos un entorno tan bonito de familia, lo que es la mayor fortaleza en mi vida y por el gran ejemplo de respeto, arduo trabajo, dedicación, y la confianza en Dios con la que nos educaron.

Ahora entiendo el compromiso del mandamiento Honraras a tu padre y a tu Madre.

Y también ahora que he vivido en carne propia lo difícil que es sacar adelante una familia, mi respeto, admiración y agradecimiento por no haberse negado a la vida de ninguno de sus 14 hijos, caminando siempre confiados en el señor, Y que aunque ya no se encuentren con nosotros físicamente siempre estarán tatuados en nuestros corazones.

Cory mil gracias por tu apoyo en la intentona pasada; ahora si se logró.

La Universidad de Guanajuato, Campus Celaya-Salvatierra. Mi alma mater quien con su formación humanista heredada desde el antiguo colegio del estado y que los grandes fundadores tal es el caso del Pbro. Marcelino Mangas; a Doña Teresa de Busto y Moya así como a don Pedro Bautista Lascurain de Retana quienes dieron su vida y aportación económica invaluable que permitió construir nuestra actual Universidad de Guanajuato siendo una fuente inagotable de formación de profesionistas humanos y gracias a ello, me ha permitido ser parte de la Facultad de Contaduría Pública y por darme la formación que tengo. ¡Gracias!

Iliana Díaz Barriga Herrera

## Introducción

La experiencia profesional innovadora en los bienes raíces resulta un importante campo de desarrollo profesional, el conocimiento de esta actividad es adquirido con base en la preparación y la experiencia. Abordamos en primer término el área de contador público del cómo se puede actuar en la economía de la región y en el desarrollo de los negocios, describiendo sus características y sus áreas de actuación tales como la docencia, investigación, la empresa, el emprendedurismo e inclusive la auditoría, administración pública entre otros grandes temas.

Así mismo, vemos como la empresa inmobiliaria es un campo en donde el contador público es indispensable ya que esta industria se mueve desde el área de construcción, promoción y venta en los cuales el Contador Público punto importante sobre todo por la parte financiera y de negocios.

Así mismo encontraremos, la actuación de los diferentes actores en este ramo, con otros perfiles de las diferentes profesiones.

Además se encontrará como se ha desarrollado esta actividad desde la experiencia profesional, desde el inicio de quienes adquieren un bien raíz ya sea como el inicio de la adquisición de tu primer bien inmueble para que posteriormente se pueda ir formando un patrimonio a lo largo tu vida productiva, formando así el círculo virtuoso de que el dinero trabaje para el inversionista.

Se analiza todo el proceso desde la adquisición del bien inmueble hasta su venta, pasando por cada uno de los requisitos, cuidando aspectos legales, fiscales, económicos y patrimoniales lo que permite que el presente trabajo, sea una fuente de inspiración y análisis para quien decida en su momento desarrollar la Emprendeduría en los negocios siendo esta oportunidad que permite que la Universidad de Guanajuato impulse a los jóvenes al proyecto emprendedor.



# **CAPITULO I**

## **EL CONTADOR PÚBLICO**

### **Y**

## **SU ÁREA DE ACTUACIÓN**

“El éxito no se logra solo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia,  
de método y de organización”

(Jean-Pierre Sergent)

## **1. El Contador Público y su Área de Actuación**

### **1.1. Que es un Contador Público**

El Contador Público es el profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de una organización o persona, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente), que sirvan para la toma de decisiones. Llevando los libros o registros de contabilidad de una empresa, registrando los movimientos monetarios de bienes y derechos. En muchos casos los terceros exigen que dichos informes estén confeccionados o respaldados por un profesional contable.

Su trabajo es registrar conforme a la normativa aplicable NIF (Normas de Información Financiera), los movimientos u operaciones económicos que hace la compañía, de forma que se puedan publicar esos resultados con vistas a informar a accionistas, inversionistas, proveedores y demás personas interesadas (como trabajadores, entidades públicas, entidades financieras, etc.). Esta tarea se hacía tradicionalmente a mano o con máquinas de cálculo, pero en la actualidad y gracias a la tecnología se cuenta con numerosos sistemas informáticos que facilitan la gestión. (wikipedia, contador público, 2017)

El mundo globalizado en el cual nos encontramos inmersos nos obliga a constantes cambios, los cuales son necesarios para poder cuadrar dentro de la competencia a nivel mundial, bajo esta idea el contador público tiene la obligación de reinventarse y al mismo tiempo seguir siendo pieza clave, en el ámbito de la contabilidad, las finanzas y la administración. En una palabra en

el ámbito de los negocios, los cuales son parte fundamental del sistema económico de nuestro país.

Este nuevo perfil del contador público el cual tiene que redefinir la profesión no quedarse limitado; al contrario deben de estar en la búsqueda incesante por expandir sus conocimientos y convertirse en un colaborador clave en toda organización, logrando una sinergia con otros colaboradores tales como administradores, abogados, economistas, ingenieros etc. Es decir con todo aquel que sea parte importante de la empresa, siendo un apoyo clave con sus interpretaciones y análisis de los diferentes estados financieros para que con esto se tome una decisión concreta y certera que de por resultado la maximización de las utilidades y por ende el crecimiento no solo local sino internacional dentro de un mercado que cada día se vuelve más competitivo y demandante en cuanto a la calidad de los productos o servicios que se ofrecen ya que estas tienen que tener esa característica diferenciadora que la competencia exige.

El contador público es un hombre o mujer de negocios, debe entonces procurar el desarrollo de competencias que lo harán un eje fundamental en su labor tales como la capacidad de observación, de comunicación, el ser visionario, analítico y tener una arraigada capacidad de juicio. Además debe de tener habilidades administrativas, de negociación, de manejo de grupo, la tan importante habilidad de liderazgo, trabajo en equipo, creatividad y ser una persona muy cooperativa. Así como tener conocimientos de la economía, matemáticas, estadística y derecho. Además de la profundización en el área de las finanzas, costos, auditorías y de las más importantes como es la tecnología y el área fiscal. El contador público es el responsable de proporcionar la información financiera, transparente, confiable, oportuna, relevante, comprensible de toda entidad económica en relación con el origen de los recursos monetarios y

más importantes aún la decisión de dónde invertir los mismos, ya que una decisión que no esté bien fundamentada puede ocasionar un colapso en la organización.

Es por este motivo que ser contador público no solo se limita a sumar, restar o multiplicar, el enfoque es mucho más amplio ya que son quienes poseen la tarea de llevar de la mano a una empresa a lograr sus objetivos de expansión primero a nivel local y después internacional y no solo eso sino ser competitivos en el mercado.

Las oportunidades de desarrollarse son infinitas pues el campo laboral es muy amplio, de manera independiente como contador, auditor, consultor, investigador, funcionario público y docente. La proyección personal depende de los intereses individuales. Es por este motivo que estudiar contaduría pública es navegar entre números, letras y tecnología. (El contador público en la actualidad, 2017)

## **1.2. Su Campo de Actuación**

Se entiende por campo de actuación profesional el ámbito específico donde se desenvuelve una profesión. En el caso de la contaduría se pueden enunciar tres principales:

- a. Ejercicio profesional dentro de este mismo encontramos el ejercicio dependiente y el independiente de la profesión.
- b. Docencia.
- c. Investigación.

### **1.2.1. Ejercicio Profesional**

El contador público puede trabajar de forma independiente, instalando un despacho abierto al público, prestando sus servicios instalando sistemas contables específicos, como auditor externo, como asesor fiscal, etc., o bien puede ser contratado por todo tipo de instituciones como contador de costos, de impuestos o de nóminas, auditor interno, contralor, gerente de presupuestos o finanzas, director o gerente general.

### **1.2.2. Docencia**

Dado el aumento que se observa en cuanto a aspirantes de esta carrera, se requieren cada vez más profesores y mejor preparados que se encuentran entre los titulados de esta misma, por lo que el profesionista contable, basándose en sus conocimientos y en sus experiencias de la práctica de la profesión puede desempeñar el papel de docente, pero ha de adquirir los

conocimientos pedagógicos-didácticos indispensables para la correcta transmisión y evaluación de los conocimientos, así como para la creación de textos y material didáctico necesarios para este mismo fin, además de elaborar y evaluar mejores sistemas de enseñanza.

### **1.2.3. Investigación**

De esta se pueden distinguir cuatro tipos:

Investigación media o académica, universitaria institucional, investigación privada y pública, investigación científica.

La investigación académica es la realizada por estudiantes y principalmente por pasantes de la carrera.

La investigación universitaria institucional es aquella que realizan los profesores en los planteles de enseñanza superior, puede ser de medio tiempo o de tiempo completo.

En la investigación científica, en el Sistema Nacional de Investigación (SIN) perteneciente al Conacyt.

La investigación privada se realiza en entidades particulares, como colegios, despachos o agrupaciones para llegar a acuerdos, establecer procedimientos, métodos, etc.

La investigación pública es aquella que se desarrolla por el Estado y sus instituciones para implementar, suprimir o modificar disposiciones fiscales.

### **1.3. Sectores a los que Sirve**

El Contador Público puede servir a cuatro sectores básicamente: El sector privado, público, social o mixto.

#### **a) Sector Público**

Cuando el profesional de la Contaduría sirve a cualquier institución u organismo que forma parte del sector gubernamental del país se dice que trabaja para el sector público. Su desempeño se puede enmarcar dentro de las siguientes actividades: contabilidad en cualquiera de sus especialidades, contraloría, auditoría, tesorería, asesoría fiscal y administración financiera entre otros. Entre las principales dependencias gubernamentales en México donde el profesionista contable puede emplearse están: SHCP, SARH, SEP, SECOFI, etc., además de los organismos descentralizados, instituciones nacionales de crédito y fideicomisos públicos.

#### **b) Sector Privado**

Comprende las empresas o entidades que pertenecen a particulares, personas físicas o morales, que conforman la inversión privada del país. Estas empresas pueden dedicarse a cualquier giro, siempre y cuando este sea lícito, como la ganadería, agricultura, pesca, selvicultura, industria, comercio o prestación de servicios.

El desempeño del profesional en este sector puede encajar en la descripción del profesional que trabaja de forma dependiente.

**c) Sector Mixto**

En este sector se encierran las entidades que cuentan con participación privada y participación estatal, donde el Contador público puede desempeñar cargos diversos como auditor, encargado de finanzas, de control interno, fiscal, asesor, o capacitando personal, etc.

**d) Sector Social**

Las entidades dedicadas a realizar actividades en beneficio de la sociedad, que son de interés público se enmarcan en el sector social; estas se caracterizan por que el lucro no es su fin principal.

La propiedad de dichas entidades no descansa en personas determinadas, por lo que no pertenecen al sector público o al privado y estas entidades se mantienen a través de donativos, rifas, aportaciones altruistas, colectas, etc.

Los ejemplos principales son la Cruz Roja, asilos, hospicios, asociaciones con fines benéficos, etc. Estas instituciones, a pesar de no perseguir fines de lucro necesitan tener control e información financieros, por lo tanto, el profesional contable es de utilidad y puede desempeñar su labor dentro de éstas.

Como se observa, el contador público tiene una gama de posibilidades laborales, ya sea por funciones o por sectores en donde puede ejercer; sin embargo, representa una gran responsabilidad desenvolverse en el mundo de los negocios y actuar con altos estándares de ética profesional.

El contador público es un profesional capacitado que presta asesoramiento a las empresas para la toma de decisiones eficientes y el buen manejo de sus recursos económicos y financieros, los cuales tienen una participación activa en la vida económica del país y, por ende, el contador tiene



la responsabilidad de actuar con rectitud y buena fe, manteniendo el honor, la dignidad y capacidad profesional, y observando las reglas de ética más elevadas en todos sus actos, ya sea independiente o dependiente de la profesión contable. Los contadores deberán acatar las normas de conducta que señala el código de ética profesional, pues en caso contrario tendrán que responder, civil o penalmente, por los daños y perjuicios que causen al incumplir sus obligaciones o cometer delitos tributarios durante el ejercicio de su función. En consecuencia, estará inmerso en un proceso penal por delito contable.

Es necesario reconocer que la ética, en su concepto más puro, no debe ser objeto de una reglamentación.

La necesidad de tener un código, nace de la aplicación de las normas generales de conducta a la práctica diaria. Puesto que todos los actos humanos son regidos por la ética, también las reglas escritas deben ser de aplicación general.

Con objeto de ofrecer mayores garantías de solvencia moral y establecer normas de actuación profesional, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos expidió, en los últimos años de la década de los años veinte, un código de ética profesional, el cual establece las responsabilidades del contador en el ejercicio de su profesión.

## 1.4. Postulados Básicos

### APLICACIÓN UNIVERSAL DEL CÓDIGO

#### Postulado I

Este código de ética profesional es aplicable a todo contador público nacional o extranjero por el hecho de serlo sin importar la índole de su actividad o especialidad que cultive en el ejercicio independiente o cuando actúe como funcionario o empleado de instituciones públicas o privadas.

Abarca también a los contadores públicos que, además, ejerzan otra profesión.

### RESPONSABILIDAD HACIA LA SOCIEDAD

#### Postulado II

#### INDEPENDENCIA DE CRITERIO

Al expresar cualquier juicio profesional, el contador público acepta la obligación de sostener un criterio libre de conflicto de intereses e imparcial.

#### Postulado III

#### CALIDAD PROFESIONAL DE LOS TRABAJOS

En la prestación de cualquier servicio se espera por parte del contador público un verdadero trabajo profesional, por lo que siempre tendrá presentes las disposiciones normativas de la profesión que sean aplicables al trabajo específico que desempeñe.

Actuará, asimismo, con la intención, el cuidado y la diligencia de una persona responsable.

#### Postulado IV

##### PREPARACIÓN Y CALIDAD DEL PROFESIONAL

Como requisito para que el contador público acepte prestar sus servicios, deberá tener el entrenamiento técnico y la capacidad necesaria para realizar las actividades profesionales satisfactoriamente.

#### Postulado V

##### RESPONSABILIDAD PROFESIONAL

El contador público siempre aceptará una responsabilidad personal

##### RESPONSABILIDADES HACIA QUIEN PATROCINA LOS SERVICIOS

#### Postulado VI

##### SECRETO PROFESIONAL

El contador público tiene la obligación de guardar el secreto profesional y de no revelar, por ningún motivo, en beneficio propio o de terceros, los hechos, datos o circunstancias de los que tengan o hubiese tenido conocimiento en el ejercicio de su profesión. Con la autorización de los interesados, el contador público proporcionará a las autoridades competentes la información y documentación que éstas le soliciten.

#### Postulado VII

##### OBLIGACIÓN DE RECHAZAR TAREAS QUE NO CUMPLAN CON LA MORAL

Faltarán al honor y dignidad profesional todo contador público que directa o indirectamente intervenga en arreglos o asuntos que no cumplan con la moral.

### Postulado VIII

#### LEALTAD HACIA EL PATROCINADOR DE LOS SERVICIOS

El contador público se abstendrá de aprovecharse de situaciones que perjudiquen a quien haya contratado sus servicios.

### Postulado IX

#### RETRIBUCIÓN ECONÓMICA

Por los servicios que presta, el contador público se hace acreedor a una retribución económica.

#### RESPONSABILIDAD HACIA LA PROFESIÓN

### Postulado X

#### RESPECTO A LOS COLEGAS Y A LA PROFESIÓN

Todo contador público cuidará las relaciones con sus colaboradores, colegas y con las instituciones que los agrupan, buscando que nunca se menoscabe la dignidad de la profesión, sino que se enaltezca actuando con espíritu de grupo.

### Postulado XI

#### DIGNIFICACIÓN DE LA IMAGEN PROFESIONAL CON BASE EN LA CALIDAD

Para hacer llegar a la sociedad en general y a los usuarios de sus servicios una imagen positiva y de prestigio profesional, el contador público se valdrá fundamentalmente de su calidad profesional y personal, apoyándose en la promoción institucional y, cuando lo considere

conducente, para aquellos servicios diferentes a los de dictaminación, podrá comunicar y difundir sus propias capacidades sin demeritar a sus colegas o a la profesión en general.

Los servicios de dictaminación se refieren a los provenientes de la auditoría de estados financieros. No es permisible utilizar para fines publicitarios el término genérico de auditoría.

## Postulado XII

### DIFUSIÓN Y ENSEÑANZA DE CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

Todo contador público que de alguna manera transmita sus conocimientos, tendrá como objetivo mantener las más altas normas profesionales y de conducta, así como contribuir al desarrollo y difusión de los conocimientos propios de la profesión.

## 1.4.2. SANCIONES

Artículo 5.01. El contador público que viole este código se hará acreedor a las sanciones que le imponga la asociación afiliada a la que pertenezca o el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, quien intervendrá tanto en caso de que no lo haga la asociación afiliada como para las ratificaciones que requieran sus estatutos.

Artículo 5.02. Para la imposición de sanciones se tomará en cuenta la gravedad de la violación cometida, evaluando dicha gravedad de acuerdo con la trascendencia que la falta tenga para el prestigio y estabilidad de la profesión de contador público y la responsabilidad que le corresponda.

Artículo 5.03. Según la gravedad de la falta, la sanción podrá consistir en:

- Amonestación privada.
- Amonestación pública.
- Suspensión temporal de sus derechos como socio.
- Expulsión. Denuncia a las autoridades competentes de las violaciones a las leyes que rijan

el ejercicio profesional. (Apuntes de contabilidad, s.f.)

## **1.5. El Contador Público Emprendedor**

### **1.5.1. El Emprendedor Profesional**

Un emprendedor es una persona con determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo. En el ámbito laboral, la palabra emprender significa aprovechar una oportunidad de negocio y organizar los recursos necesarios para llevarla a cabo.

Un emprendimiento es un negocio

La palabra Negocio proviene del vocablo latín negotium que en esencia significa: “toda actividad que genere utilidad, interés o provecho para quién la pone en práctica”.

Todas las personas practican algún tipo de Negocio porque sostienen actividades que les generan “utilidad, interés o provecho” en algún sentido.

Desde este mismo punto, todas las personas están habilitadas para desarrollar un Negocio, es decir un emprendimiento.

### **1.5.2. Emprendedor**

Según Peter Drucker: Una emprendedora busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende un emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso.

### 1.5.3. Intraemprendedor

Es el acto de ser emprendedor pero como empleado de una organización.

Es un empleado que piensa y actúa como un emprendedor en una sección de la organización.

Es independiente proactivo, creativo y generador de nuevas ideas en la empresa. (Escalon, s.f.)

Diferencias entre emprendedor e intraemprendedor	
Emprendedor	Intraemprendedor
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propietario y/o administrador de la organización.</li> <li>• Asume riesgos altos.</li> <li>• Visionario</li> <li>• Recompensado con las ganancias</li> <li>• Responsable de la fuerza laboral.</li> <li>• Ante el fracaso incurre en costos personales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empleado de una organización.</li> <li>• Asume riesgos de medio a alto.</li> <li>• Innovador.</li> <li>• Recompensado con el pago de remuneraciones.</li> <li>• La responsabilidad la tiene el propietario/administrador.</li> <li>• El fracaso es absorbido por la organización.</li> </ul>

Ilustración 1 Cuadro Comparativo de Emprendedor e Intraemprendedor

Fuente: <http://empresaygestionbi.weebly.com>

### 1.5.4. Tipos de Emprendedor.

- 1.- Visionario: Se adelanta a las tendencias del momento
- 2.- Inversionista: Busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos
- 3.- Especialista: Suele tener un perfil más técnico
- 4.- Persuasivo: Es la punta de lanza de un proyecto



- 5.- Intuitivo: Sabe dónde está el negocio
- 6.- Emprendedor-empresario: Ya sabe del mundo de la empresa
- 7.- Emprendedor-oportunista: Ve la ocasión y se lanza
- 8.- Emprendedor vocacional: Emprende por emprender.

Las habilidades que debería tener todo emprendedor se pueden aprender.

Por lo tanto, el emprendedor nace pero también se hace.

La Formación del Emprendedor como Persona tiene igual o mayor importancia que su formación como Profesional. Son muchos los casos de emprendedores exitosos que no tienen los conocimientos “técnicos” que exige el “manual”, y muchos los emprendimientos que concluyen en fracaso a pesar de contar con emprendedores.

### **1.5.5. Motivaciones de un Emprendedor**

- Solucionar una situación personal
- Crear su propio puesto de trabajo
- Aumentar el nivel de renta.
- Permanecer o establecerse en un lugar geográfico del gusto del emprendedor.
- Crear una empresa para ofrecer más o mejores oportunidades a los descendientes.
- Desarrollar una empresa en toda su extensión.
- Poner en práctica una idea empresarial como fórmula de realización personal.
- Crear una empresa para poder trabajar con el cónyuge, con los padres, los hijos, con compañeros de trabajo.

- Tradición familiar.
- Independencia.

Es importante que se tengan objetivos claros y que estén bien definidos, gracias a los objetivos se puede avanzar.

Cuando una situación o un lugar ya no te satisface, te mueves hacia algo mejor; pero si no sabes dónde quieres ir, cualquier cosa que hagas o a cualquier lado que vayas va a estar bien, pero no va a ser donde tú quieras estar. Es como tener ganas de ir al teatro pero decirle al conductor de un taxi, no quiero ir al cine, tampoco a un restaurante, menos a una discoteca y esperar que te lleve.

Es verdad, le estás diciendo donde no quieres ir, pero ¿sabes dónde si quieres ir? Tu cerebro es el conductor del taxi, dile claramente donde quieres ir.

Cuando defines un objetivo, éste debe motivarte, darte ganas de ir tras él, puede producirte miedo o temor, pero utilízalo de combustible para ir tras tu meta.

Cuando te centras en tu objetivo y toda tu atención está en él, también lo estará tu energía. Si no tienes el objetivo bien definido tu energía se dispersará y no tendrás los resultados que deberías haber tenido.

Puedes esforzarte mucho, poner mucha energía pero si trabajas sin un objetivo claro, te sentirás mal, frustrado, el trabajo se tornará pesado y hasta puede afectarte la salud.

Todas las personas que eventualmente tengan capacidad de vender algo en términos razonables, tienen las condiciones técnicas para ser un Emprendedor.

En este sentido también corresponde afirmar que todas las personas producen y venden algo cada momento de su vida. (Zúñiga, 2016)

El emprendedor es alguien que asume el riesgo financiero (y cosecha las ganancias) de empezar y administrar una nueva empresa. Estas personas:

- Tuvieron una idea para una nueva empresa.
- Invirtieron parte de sus ahorros y capital
- Aceptaron la responsabilidad de administrar la empresa
- Aceptaron el posible riesgo del fracaso.

### **Cualidades del emprendedor**

- Innovador
- Comprometido y motivado
- Multi habilidoso
- Habilidades de liderazgo
- Confianza en sí mismo
- Tomador de riesgos

## **1.6. El Desarrollo Profesional de la Contaduría**

La Norma de Desarrollo Profesional Continuo nace de las modificaciones realizadas a los Estatutos del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) en atención a las tendencias de normatividad internacional.

Asimismo, utiliza como base la estructura de la Norma de Educación Profesional.

Por ello, además de la eliminación del término “educación” dentro de las disposiciones, se cambió el concepto de “socio”, sustituyéndolo por el de “asociado”, con lo que existe coherencia en ambos documentos normativos. Asimismo se concreta el concepto de desarrollo profesional continuo –acorde con la normatividad internacional y se define como una actividad del conocimiento alejándolo de una posición meramente educativa.

Se homologan las disciplinas profesionales reconocidas por esta Norma, con las que integran las áreas de certificación profesional: contabilidad, contabilidad gubernamental, auditoría, contabilidad y auditoría gubernamental, costos, finanzas y fiscal.

## **1.7. Habilidades que Distinguen a un Contador Público**

Las empresas para ser competitivas y enfrentar el reto de la globalización, la inseguridad, la burocracia de autoridades gubernamentales y un marco regulatorio cambiante, requieren de innovación y alta eficiencia en sus procesos administrativos y contables, tareas en las que, el Contador como asesor externo o Contador General, Contralor, Gerente Administrativo o Director Financiero, debe asumir un rol preponderante y estratégico que exige liderazgo, compromiso, responsabilidad y capacidad técnica.

### **a) Liderazgo**

El Contador debe tener capacidad y voluntad para motivar y lograr que los miembros de la organización se esfuercen en alcanzar las metas, al menor costo de tiempo y de recursos materiales y humanos.

Su rol de líder implica una verdadera responsabilidad, ser creíble a partir del ejemplo.

Como líder el Contador debe tener las siguientes cualidades:

- Usar el poder que tiene, con responsabilidad y respeto en su relación con los miembros de la organización.
- Actuar como un servidor de la organización y no como el dueño de ella.
- Ser capaz de planificar acciones futuras y transmitir esa visión a los demás.
- Mantener una visión clara sobre el futuro de la organización.
- Guiar a los miembros de la organización en el camino trazado.
- Entender como motivar cuando hay dificultades o se presentan obstáculos en el camino.
- Tener muy claro que es muy importante comprender a los otros, como ser comprendido.
- Tener iniciativa y estimular a los demás a usar la propia.

### **b) Compromiso**

Implica involucrarse intelectual y emocionalmente con los objetivos de su empresa, el Contador debe asumir un rol de socio estratégico, pro-activa y de enlace, entre los inversionistas, autoridades, instituciones financieras, clientes, proveedores, personal y comunidad en general.

Su compromiso, debe asociarse con otros aspectos claves como la eficiencia y la productividad, así como la capacitación, la seguridad, la captación y retención, la satisfacción, permanencia y lealtad del personal; y en definitiva la rentabilidad.

### **c) Responsabilidad**

El Contador debe tomar decisiones, aceptar sus consecuencias y responder de sus actos ante alguien. La responsabilidad no mejora con el simple paso de los años, sino por los buenos hábitos que se adquieren.

### **d) Capacidad técnica**

El Contador debe ser una persona con habilidad profesional, formación integral, inquieto por el estudio y de alto espíritu de investigación en temas no solo contables, de costos, de control interno, financieros y fiscales, sino administrativos, gerenciales, jurídicos, laborales, aduanales, de desarrollo de sistemas e informáticos y tecnológicos, entre otros, que fortalezcan su formación académica en pro de lograr una capacitación cada vez mayor en los procesos de decisión organizacionales.

Para cumplir este propósito, él Contador debe estimular y desarrollar entre otras, las siguientes habilidades:

**De adaptación:** Consiste en aplicar el conocimiento contable, financiero, fiscal, administrativo, etc. para resolver problemas del mundo real, aplicarlo en cualquier ambiente (industria, comercio, sector servicios y gubernamental.) y así actuar en un mundo globalizado.

**De comunicación:** Implica manejo de otros idiomas (inglés indispensable), destinar un tiempo apropiado para relacionarse e interactuar con otras personas, capacidad para transmitir conocimiento y habilidad para dar a conocer objetivos y comprometer a los demás.

**De negociación:** Capacidad para lograr acuerdos con los miembros de la organización, otros profesionales, autoridades gubernamentales y en general con toda persona con la que se tenga contacto.

**Intelectuales:** Desarrollar el gusto por la investigación, pensamiento abstracto, lógico, razonamiento, análisis crítico, comprender hechos no ubicados o incompletos, identificar y anticipar problemas, encontrar soluciones, pensamiento inductivo y deductivo, capacidad de juzgar apoyándose en alternativas, hechos y datos.

**Interpersonales:** Trabajar en equipo, organizar y delegar tareas, motivar y desarrollar, evitar y resolver conflictos, liderazgo, interactuar con gente de diversas personalidades y niveles intelectuales en ambiente global.

**Personales:** Pensamiento y visión creativos, investigación e indagación, conducta ética, motivación, persistencia, empatía, sensibilidad a lo social, compromiso de aprendizaje para toda la vida.

Visionario en términos sustentables. El profesional debe ser sensible en su entorno, con alta responsabilidad para con el futuro cuidando su entorno y el de los demás.

Entre otros perfiles tenemos:

1. Visionario. Para crear soluciones a los cambios venideros
2. Creativo. Para poder adaptarnos a los cambios de nuestro entorno, así como dar soluciones al desarrollo profesional y socio-económico del país
3. Disciplinado. Para cumplir con las metas u objetivos establecidos.
4. Relaciones Públicas. Para establecer alianzas, y una comunicación asertiva.
5. Capacidad de síntesis. Para analizar la información de manera oportuna.
6. Toma de decisiones. Para que con base en la información se obtengan los resultados esperados.
7. Tener mente sana. Para que reunidos todas sus habilidades, siempre guie su trabajo y esfuerzos para el bien de la humanidad.
8. Dentro de los cambios generacionales actualmente, el ser humano presenta perfiles muy diversos los cuales tienen un grado de dificultad que es cambiante, esto permite que en el área de desarrollo de la contaduría y los negocios deban adaptarse a las condiciones generacionales, las cuales se han venido estudiando desde la óptica de la sociología y psicología donde se han separado por rangos las diversas generaciones que socialmente confluyen en un país. Esto nos lleva a analizar los aspectos conductuales que cada una de ellas presenta y sus consecuencias naturales.



Las oficinas de hoy reúnen tres generaciones de trabajadores. Los Millennials, los Baby Boomers y la Generación X, todas estas generaciones se complementan y aprenden entre sí.

Uno de los mayores retos que hoy enfrenta la profesión contable es la adecuada preparación y formación de sus profesionales; el incremento y cambio en las leyes fiscales, una mayor convergencia internacional de la normatividad contable y los continuos cambios en los lineamientos que establecen los organismos reguladores, entre otros factores, están redefiniendo los papeles tradicionales del Contador Público, que ya no puede ser percibido como “el hombre detrás de los libros”, sino como un profesional que desempeña una parte estratégica para las entidades económicas

En este sentido, resulta de gran importancia para la profesión entender el contexto en el cual se están formando las nuevas generaciones de Contadores Públicos, quienes tendrán que enfrentar estas exigencias del mercado y llevar adelante a las organizaciones.

Para lograr esta comprensión, vale la pena examinar cuál es el contexto educativo y generacional que hoy se vive, y a partir de ahí dilucidar qué podemos hacer para atraer y retener al mejor talento.

El otro aspecto a considerar en la búsqueda y retención del nuevo talento contable está relacionado con los cambios sociales y culturales que vivimos; la nueva generación de trabajadores que estamos contratando ha sido llamada Generación Y (algunos autores los llaman Millennials); a grandes rasgos, son las personas nacidas a principios de la década de los ochenta y que crecieron al amparo de la revolución tecnológica que hoy se vive.

Más allá de una etiqueta de moda, el tema de la Generación “Y” es algo que debe tomarse en serio, ¿por qué razón?, simplemente porque ocupa un importante porcentaje de la fuerza de trabajo dentro de las empresas mexicanas, además de que representan la próxima generación de

liderazgo en las mismas. En realidad, son el futuro más próximo de la profesión y de las empresas a las que representan.

Aunque todas las generaciones anteriores han sido conscientes de que la tecnología va de la mano del día a día en el trabajo, los Millennials son los primeros que han nacido y se han creado con Internet, teléfonos móviles, etc. Por tanto, tienen muy interiorizados el concepto de ubicuidad (capacidad de estar presente en todas partes al mismo tiempo), así como las posibilidades y uso que brindan las nuevas tecnologías.

En este sentido, pensamos que recuperar el modelo del mentor puede ser una buena apuesta. Un empleado senior podría transmitir al Millennial la cultura de la empresa, los procesos de negocio y éste último podría enseñar al primero el abanico de posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de información y telecomunicación. La idea es intercambiar experiencia y sabiduría por tecnología.

Trabajar cooperativamente con personas de otra generación es un factor clave para aprender. Así los Baby Boomers pueden transmitir a la generación siguiente su experiencia, y los Millennials pueden aportar una forma de trabajo innovadora que estimule un mejor desempeño.

Aun cuando no se cuente con un programa específico o un código de trabajo para las diferentes generaciones, resulta beneficioso reunir a miembros de distintas edades y conformar un cuadro multigeneracional para poner en común intereses y perspectivas que mejoren el trabajo diario.

Más allá de las limitaciones generacionales cada uno de nosotros tiene capacidades específicas que pueden ayudar al equipo a resolver cuestiones puntuales sobre ese tópico. Adoptar la dinámica “go-to person”-especializarnos en un rol específico para convertirnos en la

palabra autorizada- nos convierte en un recurso indispensable en la compañía y es un elemento diferenciador que nos destaca como profesionales.

Llamamos Generación Y – o Millennials- a los empleados jóvenes que agrupamos entre los 20 y los 30 años. La generación X abarca a los que tienen entre 30 y 40, y los Baby Boomers comprenden a los que tienen entre 50 y 60.

Trabajar cooperativamente con personas de otra generación es un factor clave para aprender. Así los Baby Boomers pueden transmitir a la generación siguiente su experiencia, y los Millennials pueden aportar una forma de trabajo innovadora que estimule un mejor desempeño.

Crear un cuadro multigeneracional

Aun cuando no se cuente con un programa específico o un código de trabajo para las diferentes generaciones, resulta beneficioso reunir a miembros de distintas edades y conformar un cuadro multigeneracional para poner en común intereses y perspectivas que mejoren el trabajo diario. (staff, 2014)

En síntesis el Contador actual debe borrar la imagen del simple tenedor de libros y convertirse en asesor de la alta Gerencia, mano derecha en la toma de decisiones, no solo financieras, sino de índole administrativa y operativa además del ente emprendedor ya que su carrera está vinculada a los negocios.

## **1.8. Características Fundamentales de la Contaduría Pública**

La Contaduría Pública delimita su campo de acción a la necesidad que tienen todas las entidades económicas de contar con un control estricto de los recursos y las obligaciones propios y con la información financiera necesaria para la correcta y puntual toma de decisiones.

Como característica, la contaduría Pública se asemeja a las que integran a las ciencias, sin cumplir cabalmente con todas ellas; cumple con tener una metodología propia, es racional, es comprobable y está en continua evolución, pero no es objetiva al 100%, ya que le da diferente tratamiento a ciertos fenómenos financieros o económicos, y no es de aplicación universal uniforme, como sería el caso de la física o las matemáticas, ya que nuestro objeto de estudio no ha desarrollado leyes, porque en algunos casos se tienen diferentes alternativas de proceso para una misma operación.

### **Necesidad social que satisface:**

Todas las entidades, ya sean físicas o morales tienen necesidad de controlar los eventos financieros y de contar con información confiable, veraz y eficaz.

Por entidad entendemos cualquier unidad de características económico-sociales, o sea, el conjunto de recursos materiales, recursos financieros, recursos humanos y tecnológicos, que se requieren para la obtención de ciertas metas u objetivos.

### **Administración de la información financiera:**

El Contador Público Profesional, cuando sigue el proceso contable, aplicado de manera lógica y adecuada, obtiene para las entidades económicas, la información financiera requerida por ellas y necesaria para la toma de decisiones.

Esta información refleja las transacciones económicas, representadas cronológica y ordenadamente, y sus efectos; esto mediante los estados financieros que es la misma información pero resumida o extractada formalmente presentada en estos documentos.

**El proceso contable a seguir incluye los pasos que a continuación se enuncian:**

- Establecimiento de un sistema de Información financiera adecuado a cada empresa.
- Valuación de las operaciones otorgándoles un valor monetario.
- Procesamiento de las operaciones efectuadas mediante su clasificación, registro, cálculo y extracción de datos.
- Evaluación de la información financiera mediante la calificación de los efectos de las operaciones en los resultados económicos de la empresa, mediante los estados financieros correspondientes.
- Información de los efectos producidos por las operaciones realizadas en la empresa por medio de la notificación a sus directivos o propietarios, y que ellos evalúen si esto corresponde a las metas fijadas por la directiva.

### **1.9. Áreas del Conocimiento que apoyan la Contaduría**

El mundo económico en que nos desenvolvemos se caracteriza por una permanente globalización, una constante intercalación de las actividades desarrolladas por los distintos seres humanos, y nuestra profesión no queda al margen de esta característica mundial, por ello es lícito

decir que la contaduría pública, para el logro de sus objetivos, se apoya en otras disciplinas que le sirven como auxiliares, entre las cuales se encuentran:

### **1.9.1. Administración**

Es la disciplina que aplican las entidades para coordinar sus recursos materiales, financieros, humanos y tecnológicos, y así alcanzar sus objetivos optimizando sus recursos. Estos recursos son el objeto de estudio de la contabilidad, rama esencial de la contaduría.

### **1.9.2. Ciencias Sociales**

Esta disciplina permite conocer la realidad humana, en lo individual y en lo social, así como sus necesidades, una de las cuales, la necesidad de información financiera, es cubierta por la Contaduría como profesión.

### **1.9.3. Derecho**

Esta área comprende el marco normativo entre las personas, las cuales regulan su actuación en la sociedad, la contaduría se basa en ciertas porciones de estudio de esta disciplina, como son el derecho mercantil, y el derecho fiscal, el derecho corporativo, todo ello para complementar su campo de conocimientos, pues estas áreas están estrechamente relacionadas a la información financiera, además de ayudar al profesional a ubicar a las entidades dentro del marco legal.

### **1.9.4. Economía**

El conocimiento de la teoría económica es importante para el contador público, ya que ésta disciplina, mide en términos monetarios los efectos de los cambios políticos y sociales, tanto

nacionales e internacionales, en los elementos de la producción de ciertas entidades, así, el profesional contable, requiere tener la sensibilidad para entender y visualizar los cambios en la economía e implementar las estrategias a tomar conocimiento del lenguaje y la teoría económica para entender como el entorno económico afecta a la información financiera de la entidad económica.

### **1.9.5. Finanzas**

Es indispensable para el Contador Público contar con conocimientos financieros ya que dicha materia abarca el estudio de la obtención y aplicación de recursos económicos y materiales de la empresa. Aunado a ello, el esquema cambiante de las finanzas globales incide en el desarrollo de la contaduría.

### **1.9.6. Fiscal**

La disciplina fiscal cubre la unión de los conocimientos contables con la utilización del Impuesto Sobre la Renta (ISR); Impuesto al Valor Agregado (IVA); Código Fiscal de la Federación (CFF); Código de Comercio, por mencionar algunos, para así aconsejar adecuadamente a las entidades en el oportuno cumplimiento de las obligaciones y derechos tributarios.

### **1.9.7. Informática**

Esta área del conocimiento apoya a la contaduría en la creación de sistemas de registro y control, adecuados y de bajo costo para la entidad cliente. Estos sistemas computacionales o de control de datos pueden ser indispensables para el desempeño del Contador con los cambios

electrónicos actuales tanto para la contabilidad electrónica como el manejo de las CFDI y los registros en línea y en la nube además del manejo de los ERP y de los SAP.

### **1.9.8. Matemáticas**

Esta ciencia nos resulta indispensable en la aplicación del proceso contable y en la adecuación de la información financiera, ya que se encuentran estrechamente relacionadas, al ser su campo de acción los números y sus operaciones, al aplicarlas a los eventos económicos propios de la entidad, nos facilita la comprensión y la aplicación de técnicas adecuadas. (Castillo, s.f.)

El profesionista en este ramo cuenta con diversas oportunidades de adquirir un puesto de alta dirección o en su caso, dedicarse a la docencia. Las áreas más comunes dentro de cualquier corporación establecida, son: finanzas, contabilidad y auditoría.

Dentro de las principales tareas que tiene a su cargo un contador público se encuentran:

- ✓ El diseño, implementación y evaluación de métodos de contabilidad.
- ✓ Auditorías financieras y administrativa.
- ✓ Constante asesoría laboral para los trabajadores en cuanto a prestaciones y utilidades.
- ✓ Coadyuvar en todos los sentidos para el desarrollo de los nuevos sistemas que cobijan las tecnologías de información y comunicación (Tics), las cuales permitan adaptarse a la innovación tecnológica como tendencia en las organizaciones.

Está relacionada con procedimientos como:

- ❖ Cuantificación del patrimonio.
- ❖ Control de operaciones como compras, ventas, gastos, inversiones, etc.
- ❖ Interpretación de la información para facilitar la toma de decisiones. (Contaduría pública: áreas y desarrollo profesional, 2015)



El Contador Público tiene el deber de prepararse y mantenerse actualizado profesionalmente para prestar un servicio de calidad a la sociedad. Como requisito y hoy por hoy las exigencias que reclama el dinámico mundo profesional, motivado entre otros aspectos por la optimización de esfuerzos, espacios y fuerza laboral, ha hecho que las funciones de los profesionales cada vez se estandaricen más. El Contador Público no resulta ajeno a este dinamismo, es por ello que resulta vital para él actualizarse e innovar a fin de sacar provecho de las amplias oportunidades de campos laborales que puede explotar ya sea en el sector público o en el privado; siendo consultor, asesor de negocios e incluso participando en la docencia y además emprendedor. Esta es la nueva imagen que del Contador Público moderno se ha venido creando derivado de multifuncionalidad que posee.

Al profesional contable le favorece enormemente la formación académica recibida en los ámbitos laboral, social, tributario, financiero y contable; lo que le permite interactuar en cualquier área de trabajo a diferencia de muchas otras profesiones cuyo campo laboral resulta ser mucho más limitado o específico, porque su formación no permite que sus funciones sean tan variadas y diversificadas como la del Contador Público.

Aquel prototipo del Contador Público que solo se limitaba a cuadrar números, memorizar normas contables, sentado frente a un escritorio durante maratónicas jornadas de trabajo, afortunadamente ha quedado en el pasado, ahora nos encontramos con un perfil de un profesional, sensible, dinámico con formación sustentable, respetuoso de los derechos humanos, de la cultura de la paz y la democracia y con un alto sentido social dentro de un contexto de tecnología e innovación.

### **1.10. Valores, Ética y Actitud Profesional.**

La Federación Internacional de Contadores Públicos (IFAC) fue creada en 1977.

Su misión consiste en desarrollar promover una profesión contable con estándares armonizados, capaces de ofrecer servicios de alta calidad consecuentes con el interés público.

Los valores, la ética y las actitudes profesionales que identifican al Contador profesional como miembro de una profesión incluyen el compromiso para servir a los intereses de la comunidad, y la IFAC enfatiza que un elemento característico de una profesión es la aceptación de su responsabilidad hacia el interés público.

Por su responsabilidad social, a la profesión contable le es necesaria una formación mucho más amplia que la simplemente técnica; hoy, más que nunca, es inaplazable el ejercicio profesional del Contador Público guiado por normas éticas.

En el campo de la ética profesional, la IFAC no tiene facultades punitivas directas, pero ha desarrollado, por medio de su Comité de Ética, un conjunto de pronunciamientos que despliegan determinados principios deontológicos de la profesión contable.

Este comité es denominado IESBA (Comité de Normas Internacionales de Ética para Contadores), y se encarga de desarrollar normas éticas y guías de acción para los Contadores profesionales, teniendo como una de sus principales publicaciones al Código de Ética para Contadores Profesionales.

De este código se desprende una serie de principios y valores que deben formar parte fundamental de la preparación profesional de un Contador Público y, por lo tanto, son considerados por el IAESB (Comité de Normas Internacionales de Educación en Contaduría) como pilares en la educación.

Al respecto, el IAESB emite la IES 4, Valores, ética y actitud profesional, que tiene como propósito primordial señalar los valores, la ética y la actitud que los Contadores Públicos deben adquirir durante su programa de educación para lograr su reconocimiento como Contador Público profesional.

También emite la IES 1, lineamientos para desarrollar y mantener valores, ética y actitud profesional como una guía para cumplir con la IES 4.

La IES 4 establece que los valores deben conducir al Contador hacia un compromiso con:

- El interés público y la responsabilidad social.
- La mejora continua.
- La responsabilidad y el respeto.
- Las leyes y las regulaciones.

Estos valores están alineados con los principios señalados en el Código de Ética del IFAC, el cual señala que el Contador Público deberá tener:

- Integridad. Debe comportarse con rectitud y honestidad en todas sus relaciones profesionales.
- Objetividad. No debe permitir conflicto de intereses, debe ser imparcial en su juicio profesional.
- Compromiso con la competencia y cuidado profesional. Tiene el deber continuo de mantener conocimientos y habilidades profesionales del nivel requerido para con sus clientes.

- Confidencialidad. Debe respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de su trabajo profesional.
- Comportamiento profesional. Deberá cumplir con las leyes vigentes y evitar cualquier práctica que desacredite a la profesión.

En conclusión, el comportamiento ético comienza con nosotros mismos, ya que a diario ejercemos nuestra libertad por medio de acciones que afectan la cultura de nuestro grupo y las organizaciones en las que participamos. (Código de ética IFAC, IES 4 y IEPS 1,, s.f.)

# **CAPITULO II**

## **EL RETO DE SER CONTADOR PÚBLICO EN LA EMPRESA INMOBILIARIA**

“Ahí donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente”

Peter Druker

## **2. El Reto de ser Contador Público en la Empresa Inmobiliaria**

### **2.1. El Sueño de ser Empresaria**

Lo mejor de ser una mujer empresaria Mexicana, es nunca ponernos barreras, luchar por cumplir nuestros sueños sin importar los obstáculos que se nos presenten en el camino.

Un obstáculo fue inicialmente mi edad: ser mujer joven y emprendedora no es fácil.

Tuve que demostrar con hechos que podían depositar toda la confianza, ya que traía detrás de mí, la experiencia y la seriedad de mi hermana y los valores aprendidos en mi familia.

En este ámbito económico es muy frecuente encontrar a personas que por necesidad en tiempos difíciles económicamente hablando, decidan irresponsablemente comenzar a trabajar en el sector inmobiliario, sin reflexionar que están exponiendo el patrimonio de las familias.

Uno de mis principales retos ha sido construir una marca reconocida y que generara confianza para mis clientes, amigos y familiares.

Otro reto fue lograr generar un balance entre mi vida profesional y mi vida personal. Mi esposo es mi compañero de trabajo y es a veces difícil dejar en la oficina los pendientes y debates. Hasta ahora hemos logrado tener este equilibrio pero fue uno de mis más grandes retos personales.

Inicié mi sueño, con el ejemplo de mi hermana María Esther (Chata) que exitosamente se desempeñaba en el corretaje de bienes inmuebles; mis primeras reflexiones fueron: cómo puedo manejar mis tiempos para abarcar las obligaciones que como mamá tenía y no quería por ningún motivo dejarlo como segundo lugar, tenía bien claro que la empresa más importante que había emprendido en la vida era mi familia, los medios y la necesidad llegó a mi vida por sacar

adelante a mis hijos ayudando a mi esposo, quien lo hacía anteriormente, a través de la razón social "Bienes Raíces Sra. Díaz Barriga.

Trabajando de una manera organizada, abarcando principalmente los nichos de mercados de tipo residencial, interés medio, edificios, locales comerciales, bodegas y ranchos tanto en renta como en venta.

El sueño de toda empresaria es hacerlo realidad y cumplir todas las metas, llevando una metodología y disciplina:

- Hay que ser ordenada. El orden te ahorra tiempo y esfuerzo, va a simplificar tu vida en gran medida y va a hacer que incrementes tu concentración en cualquier actividad que realices.
- Maneja una comunicación efectiva. Con esto, tendrás ciertas facilidades al momento de hacer negocios ya que crearás un clima de confianza y cercanía que va a facilitar la comprensión mutua, además de que se reducirá la tensión y las diferencias de criterios en una negociación.
- Desarrolla tu capacidad de escucha. Puedes aprender mucho del otro y ganar tiempo para pensar escuchando a los demás, no obstante, vas a mejorar tu habilidad para tomar mejores decisiones al momento de cerrar un trato.
- Mantente conectada en los diferentes aspectos de tu vida, ya sea de manera presencial, por redes sociales, teléfono o email, ya que son elementos que posteriormente pueden ser utilizados como herramientas de venta para dar a conocer y hacer llegar una presentación de ventas a tus clientes.
- Se asertiva. Expresa lo que piensas y defiende lo que crees, sin agresividad pero con firmeza. Dar tu opinión sobre las cosas es fundamental para tener confianza en ti misma y elevar tu autoestima.
- Toma decisiones con tiempo, análisis y planificación.

Para cumplir tus sueños; lo Principal, es visualizarlo, actuar y desempeñarte siempre con todo tu esfuerzo; siempre dar un poco más de lo que se te pide (ese esfuerzo extra es lo que hace la diferencia). Hay ocasiones en que la actividad que realices no es tu sueño, pero el resultado que genera ese trabajo es lo que realmente te va a dar plenitud y te haga feliz.

(Iliana Díaz Barriga Herrera 2017)

Lucha por lo que creas que es bueno para tu entorno. “la persona que deja de soñar, dejar de luchar y comienza a morir”

(Iliana Díaz Barriga Herrera 2017)



## **2.2. Las Empresas Inmobiliarias un Campo de Actuación Profesional**

Al hablar de Asesores Inmobiliarios, hablo de personas que han tomado o pretenden tomar la actividad inmobiliaria como una forma de vida profesional; no me refiero a las personas que toman esta actividad como pasatiempo o porque no tienen nada mejor que hacer, existiendo también aquellas que experimentando una crisis financiera en su hogar deciden dedicarle tiempo al sector inmobiliario: las cuales estarán insertadas en el medio por un periodo de tiempo corto sin aspirar a permanecer en él de una forma seria y comprometida.

Estas son personas a las cuales no les interesa capacitarse, no tienen una oficina establecida; su única herramienta es un teléfono celular, y eso es todo.

Por otro lado, el profesional Inmobiliario como actividad profesional preponderante, presta un servicio de carácter profesional y trabaja como prestador de servicios en beneficio de sus cliente, habiendo adquirido una obligación con ellos mismos por razón de su vocación, extendiéndose ésta hacia el entorno que le rodea en común convivencia; debiendo conocer a los individuos y a la comunidad analizando sus necesidades de generar patrimonio para estar en condición de proponer soluciones adecuadas de tipo espacial, psicológico, técnico, entre otros.

La Profesión Inmobiliaria, está sustentada en un principio universal de solidaridad trabajando para el bien común, dando un servicio de forma profesional y ético, por el cual necesitamos del buen ser y el bien hacer de todos y cada uno de los integrantes de la comunidad convirtiéndola esto en una profesión, cuyo objetivo consiste en prestar un servicio a la sociedad, y que por éste merece el cobro de una retribución justa.

Dentro de la prestación de los servicios profesionales al Profesional Inmobiliario se le presentarán una serie de problemas que dependerán para su solución de la habilidad que cada uno tenga para resolverlos y para los cuales deberá recurrir a los valores que han sustentado su formación tanto personal como profesional, así mismo enfrentará una serie de oportunidades en las que se requerirá su congruencia para asesorar correctamente aplicando que su forma de actuar corresponda a su forma de pensar, brindando soluciones que conlleven al logro del objetivo y al bienestar de sus clientes.

Todo el tiempo me he referido al término de asesor y no al de vendedor, ya que nuestra actividad es más de asesorar menos de vender.

Cuando se asesora correctamente al cliente, la venta llega por sí sola.

### **2.2.1. La Importancia de la Ética en el Ejercicio Profesional**

La ética en el campo inmobiliario como en toda actividad humana, surge como manifestación del hacer del individuo y de la sociedad, como resultado de la congruencia entre su manera de pensar y hacer las cosas.

Las normas éticas se establecen como resultado de la actuación de una serie de valores, que son aceptados por todos los integrantes de un grupo social. Estas normas éticas por lo tanto, son las que regulan la forma deseable de hacer las cosas y que permiten que el grupo social se desarrolle de manera armónica.

El Agente Inmobiliario ejerce fundamentalmente una actividad de servicio y esta actividad la realiza de manera profesional, lo que le genera derechos y obligaciones. Dado que vivimos en una sociedad de mercado, el Profesional Inmobiliario no puede vivir exento de esta realidad por

lo que con frecuencia tiene que participar en actividades de carácter comercial, complementarias a su actividad profesional.

Por las necesidades actuales derivadas de la globalización, es requisito que el Profesional Inmobiliario ejerza un papel protagónico tanto en el ámbito de la prestación de servicios profesionales como en el campo comercial, lo que implica derechos y obligaciones en ambos campos. Estos derechos y obligaciones derivados de su actuación profesional, es deseable que estén basados en principios éticos, para que esta actuación profesional se desarrolle de manera armónica dentro de la sociedad.

### **2.2.2. Los Valores Morales en el Ejercicio Profesional**

Los valores morales básicos deseables que deben fundamentar la manera ética del que hacer del Profesional Inmobiliario, se relacionan en dos grupo; en el primero el valor mismo y en el segundo la forma de comportamiento que marca el "deber ser", en congruencia con ese valor de tal manera que:

1. El valor de COMPROMISO requiere de un comportamiento COMPROMETIDO
2. El valor de CONFIABILIDAD requiere de un comportamiento CONFIABLE
3. El valor de CONGRUENCIA requiere de un comportamiento CONGRUENTE
4. El valor de DISCRECIÓN requiere de un comportamiento DISCRETO
5. El valor de HONESTIDAD requiere de un comportamiento HONESTO
6. El valor de HONRADEZ requiere de un comportamiento HONRADO
7. El valor de JUSTICIA requiere de un comportamiento JUSTO
8. El valor de LEALTAD requiere de un comportamiento LEAL

9. El valor de PRUDENCIA requiere de un comportamiento PRUDENTE

10. El valor de RESPONSABILIDAD requiere de un comportamiento RESPONSABLE

Desde luego pueden existir un número mucho mayor de valores morales, pero consideramos que nadie podrá decir que alguno de estos que estimamos como fundamentales, no sean valores deseables para el ejercicio ético de la profesión.

A continuación analizaremos cada uno de ellos:

**COMPROMISO.** Se relaciona con la obligación contraída, la palabra dada, la fe empeñada y con la responsabilidad personal de cumplir cabalmente con lo ofrecido, no se relaciona únicamente con la responsabilidad que impone el deber, el compromiso se relaciona más bien con la obligación moral que nos impone el honor.

**CONFIABILIDAD.** Es característica de la persona en quien se puede confiar, porque tiene la preparación profesional y la responsabilidad para proporcionar soluciones confiables, su integridad profesional lo avala y siempre emitirá juicios en los que ha puesto todo su interés por obtener la mejor información y ha vertido todo su conocimiento, con objeto de que lo que dice sea producto de juicios de recta razón.

**CONGRUENCIA.** Es la correspondencia entre la idea y el acto. Toda escala de valores determina una forma particular de acción, derivada de la idea esencial que se transmite a través

de esos valores, la congruencia exige que exista esa correspondencia de actuación emanada de la idea que genera la acción.

La congruencia es esencial para la actuación ética y debe de ejemplificarse por medio de la conducta personal, que la convierta en algo paradigmático para la sociedad.

**DISCRECIÓN.** Se preocupa permanentemente por tener sensatez para formar juicios demostrando tacto para hablar u obrar; sabe guardar la información profesional que recibe ya sea de sus clientes, colaboradores o contratantes cuidando no divulgarla o darla a conocer innecesariamente; no da opiniones que no se hayan comprobado previamente, ni emite juicios con información incompleta.

**HONESTIDAD.** Está vinculada con la forma recta de hacer acciones y decir palabras, se relaciona con la congruencia entre el decir y el hacer, se refiere a la forma cabal de hacer las cosas, es complementaria de la confiabilidad y la veracidad.

La conducta honesta se refiere precisamente a la conducta ética. Se refiere también a la capacidad de reconocer los propios errores y los aciertos de los demás.

**HONRADEZ.** Se da como valor de la calidad de probo, de recto proceder, a quien ejerce la rectitud, la integridad, que es cuidadoso en el manejo de los recursos económicos.

Complementa a la honestidad, a la lealtad y a la confiabilidad. Es una forma de comportamiento que debe prodigar con su ejemplo para que los demás lo consideren como algo deseable.

**JUSTICIA.** Se esfuerza continuamente para dar a los demás lo que les es debido, de acuerdo con el cumplimiento de sus deberes y de acuerdo con sus derechos, como personas (a la vida, a los bienes culturales y morales, a los bienes materiales); como profesionales, (justa remuneración por el trabajo prestado, adecuada calidad y cantidad por los servicios contratados, entregando lo mejor de su capacidad profesional) y a la vez intenta que los demás hagan lo mismo.

**LEALTAD.** Acepta los vínculos implícitos en su adhesión a otros - clientes, jefes, trabajadores, contratistas, instituciones, etc.- de tal modo que refuerza y protege, a lo largo del tiempo, el conjunto de valores que representan. No acepta la competencia desigual en la cual esté en juego alguno de los vínculos que se han generado por motivos de relación profesional, en la cual se hayan desarrollado valores producto de esta relación.

**PRUDENCIA.** En su trabajo y en las relaciones con los demás, recoge una información que enjuicia de acuerdo con criterios rectos y verdaderos, pondera las consecuencias favorables y desfavorables para él y para los demás antes de tomar una decisión, y luego actúa o deja de actuar de acuerdo a lo decidido.

**RESPONSABILIDAD.** Asume las consecuencias de sus actos razonados, resultado de las decisiones que tome o acepte; de tal modo que los demás queden beneficiados lo más posible o, por lo menos, no perjudicados preocupándose a la vez de que las otras personas en quienes puedan influir hagan lo mismo.

VERACIDAD. Valor del que dice, usa o profesa la verdad. Obligación que tiene el profesional Inmobiliario de decir siempre la verdad, y evitar desviar la atención u omitir la realidad del estado físico, legal y financiero del inmueble en cuestión, con el fin único de realizar la operación, cobrar sus honorarios sin importar perjudicar a alguno de los clientes.

En la práctica inmobiliaria lo más difícil de lograr es reunir todos los valores mencionados anteriormente, ya que es una de las pocas profesiones en las que se trabaja bilateralmente. “TANTO VENDEDOR COMO COMPRADOR SON TUS CLIENTES, TENIENDO OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES PARA AMBAS PARTES.” (NIETO, 2001)

### **2.3. La Importancia de la Inversión Inmobiliaria en Celaya y la Región**

La región laja Bajío es una de las zonas que ha consolidado su desarrollo económico gracias a su estratégica ubicación geográfica y a al desarrollo de la industria automotriz haciendo de la inversión inmobiliaria en esta región una de las más crecientes del país.

Esperando un crecimiento continuo durante los próximos diez años, el sector inmobiliario del Bajío se ha convertido en la actualidad en uno de los más prósperos, por lo que el desarrollo económico previsto resulta muy atractivo para la inversión en el sector industrial, comercial y residencial.

### **2.3.1. Industria y Comercio, Detonantes del Crecimiento**

Según datos del Inegi, Querétaro es el tercer estado con mayor crecimiento poblacional durante las últimas dos décadas, un fenómeno que ha tenido un impacto en la industria y comercio, clúster que hoy detona el desarrollo inmobiliario para satisfacer la demanda de espacios de calidad en esta ciudad, junto a las de los estados que conforman la zona del Bajío (Aguascalientes, Jalisco, Guanajuato y Querétaro).

Por lo anterior es que el uso mixto se ha perfilado como la opción ideal para el aprovechamiento del potencial que las ciudades del Bajío tienen, en donde la construcción de parques industriales, complejos corporativos, hospitales y plazas comerciales complementan la oferta residencial, en constante crecimiento desde hace varias décadas.

Los nuevos paradigmas inmobiliarios a nivel nacional son resultado entonces, del impacto económico de la actividad comercial y laboral en ciudades que pasaron de ser medias, a importantes polos de desarrollo regionales. Destaca de lo anterior, que la actividad inmobiliaria se ha posicionado como la segunda fuerza económica del país (detrás de la automotriz), con una notable incidencia en diversas ramas productivas y la generación de empleos derivada de dicha fuerza.

La industria automotriz lidera la demanda de plantas industriales en el Bajío, con un 60 por ciento, pues de cada diez automóviles que se fabrican en México, 4 unidades son producidas en



esta zona, y se estima que para la década de 2020 la producción automotriz de la región será de alrededor de dos millones 150 mil unidades.

Aún sin Ford, que pisó el freno a su intención de invertir en el país y canceló el proyecto de su fábrica en San Luis Potosí, la perspectiva automotriz se mantiene positiva y favorable por lo que los próximos años brindarán, definitivamente una serie de oportunidades para la consolidación inmobiliaria en esta región de México.

Tan sólo en el estado de Guanajuato, Mazda y Honda han propiciado en los últimos tres años un crecimiento del 15 por ciento en la industria de autopartes; y en conjunto, Aguascalientes, Guanajuato y Querétaro producen una tercera parte de todas las autopartes que se fabrican en México, con el valor agregado de que, lejos de representar una competencia entre las marcas con presencia en el Bajío; éstas se complementan y agilizan las dinámicas económicas que estas representan además, para la generación de empleos y otros rubros de desarrollo nacional.

Junto a Mazda y Honda, Toyota, Nissan, General Motors y BMW (a partir de 2019), esta región ha mantenido el pie sobre el acelerador en materia económica, creando una atmósfera idónea para la prosperidad que detona diversos mercados y áreas de oportunidad para el sector inmobiliario que hoy ofrece las condiciones para incrementar la inversión en estos estados del país.

Si bien hasta hace algunos años en ciudades como Querétaro la verticalidad no parecía vislumbrarse en el horizonte urbano, hoy esta tendencia define un nuevo presente y futuro al

integrar en espacios arquitectónicos una oferta integral de gran calidad, tanto para acceder a productos y servicios, como para brindarlos; esto ha permitido que cada vez sean más los inversionistas que miran con nuevos ojos a las ciudades del Bajío para concretar transacciones seguras en materia inmobiliaria.

No es de sorprender que Querétaro se encuentre entre los primeros cinco a nivel nacional como destino inmobiliario, de acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), y que el Bajío cuente con una ganada reputación como conjunto de mayor desarrollo dentro del sector.

El panorama urbano y arquitectónico entonces, comienza a integrar complejos verticales en los que la actividad corporativa, comercial y residencial; redefinen poco a poco la oferta inmobiliaria que satisface la demanda de los sectores que contribuyen al crecimiento económico local, regional y nacional.

Además de Querétaro, ciudades como Celaya, San Miguel de Allende, Aguascalientes y San Luis Potosí, así como las regiones de Los Altos y Zona Metropolitana de Guadalajara en Jalisco, son en la actualidad una muestra de la vocación económica como estrategia de desarrollo integral para garantizar un crecimiento constante.

El renombre turístico y los sectores productivos de estas ciudades tienen un impacto muy importante en la economía nacional, por lo que garantizar espacios para el ejercicio comercial y corporativo se traduce en una oferta proporcional a su demanda, posible en la actualidad gracias

al interés y participación de desarrolladores, constructoras, asociaciones e inmobiliarios, así como de los diferentes niveles de gobierno para impulsar el desarrollo del mercado en estas regiones del país. (Casas y terrenos, 2017)

### **2.3.2. Inmuebles como instrumento eficaz de inversión**

A pesar de que en México el clima que persiste en materia económica y financiera era de incertidumbre a inicios de 2017, uno de los sectores mejor librados ante la especulación y volatilidad es precisamente el inmobiliario, seguro y eficaz para quienes desean invertir en instrumentos que abonen a la consolidación patrimonial que garantice un crecimiento económico seguro.

Para lograr el éxito en una inversión de este tipo es necesario contar siempre con el acompañamiento o asesoría de un profesional inmobiliario, así como conocer las características o especificaciones de los proyectos en los que hay interés de invertir.

Contar además con el capital inicial para formalizar la transacción es fundamental para incrementar las posibilidades de éxito; prever también los plazos y uso que permitirá el retorno (e incremento) de la inversión ayudará a identificar la mejor oportunidad para invertir en un inmueble.

Considerar la zona, el potencial de crecimiento o desarrollo, estado legal, los costos y el uso del inmueble a adquirir son factores determinantes para tomar la mejor decisión, principalmente en ciudades o regiones en efervescencia inmobiliaria, por ejemplo el Bajío, en donde actualmente hay un considerable número de metros cuadrados disponibles.

El uso mixto, el crecimiento urbano y el desarrollo económico son elementos que han detonado al sector inmobiliario como uno de los más prósperos y seguros para la inversión, por lo que conviene analizar a detalle las ciudades como ejes de impulso ya no únicamente locales, sino regionales, nacionales e internacionales, como el caso de las nuevas urbes que en cuestión de décadas han previsto y ejecutado estrategias de impulso de bienes raíces para el crecimiento económico. (Casas y terrenos, 2017)

#### **2.3.4. La Inversión Empresarial.**

Celaya se fortalece como un lugar atractivo para las inversiones nacionales y extranjeras ya que el principal atractivo de Celaya es su estratégica ubicación, aunado a la convergencia de las vías férreas (Ferromex que atraviesa el continente de oriente a poniente, conectando los principales puertos marítimos del país con las mercancías provenientes de Asia, así como CANSAS CITY la cual pasa del norte al sur del continente Americano).

Así mismo en términos de conectividad somos privilegiados, contando con una red carretera como pocos estados de la República, así como la cercanía a las principales ciudades del país.

Y es por esto que en términos logísticos, las empresas se ven beneficiada disminuyendo sus costos para enviar sus productos a cualquier parte del mundo.

En la actualidad, hay 30 empresas que proyectan instalarse en la localidad; de concretarse, la inversión superaría los 530 millones de dólares para superar la meta de los 18 mil empleos proyectados en la administración del Ing. Ramón Lemus Muñoz Ledo.

En lo que va de este 2017, se ha registrado la apertura de dos nuevas empresas en la ciudad; una de ellas de origen alemán, cuya inversión fue de más de 30 millones de dólares, y la segunda de origen indio, con un monto superior a los 20 millones de dólares.

En el caso de la alemana Gentherm, ubicada en el Parque Amistad Sur, dedicada a los reguladores de temperatura para los asientos de vehículos Premium, se generaron alrededor de 300 empleos directos.

Mientras que Bill Forge, instalada en el Parque Industrial Cuadritos, ha dado 500 empleos directos en promedio; sin embargo, pretende albergar a tres mil empleados una vez que estén concluidas las tres etapas que se tienen contempladas; además de que instalará una guardería para que las madres trabajadoras tengan en donde dejar a sus hijos, debido a que los directivos tienen la intención de que el 90 por ciento de su personal sea del sexo femenino, dijo el director de Desarrollo Económico en Celaya.

En lo que respecta a los prospectos que llegarían a tierras cajeteras, son de origen alemán, vasco, japonés, coreano, francés y mexicano; la mayoría de estas empresas son del sector automotriz, metalmecánico, inyección de plástico, logística y de servicios; así como proveedores para empresas, como: BMW, Audi, Volkswagen, Toyota y KIA.

La clave está en que se pueda continuar con esa labor de persuasión para que se instalen en Celaya y hacerles ver las ventajas competitivas en el municipio, las cuales repercutirían en ventajas competitivas para las empresas.

Dentro de las ventajas competitivas de la ciudad de Celaya podríamos mencionar la cercanía con los principales aeropuertos, aunado al cruce de las vías férreas mencionado anteriormente, las cuales facilitan tanto en tiempo como en costos, la importación de sus insumos y las exportaciones de sus productos terminados a cualquier parte del mundo.

La actividad industrial se perfila como la principal vocación del municipio y eso debe aprovecharse para la atracción de inversiones; un ejemplo del crecimiento se ha visto reflejado con los ya ocho parques industriales que se encuentran en Celaya, seis de los cuales ya están en operaciones y los dos restantes podrían comenzar en un tiempo breve.

De los seis parques que ya operan en Celaya, son: Parque Amistad Celaya, Ayalkar, Campus Industrial Celaya, Business Park Advance, Buena Opción y Cuadritos; mientras que están cerca de iniciar funciones El Marqués, con una inversión de 38 millones de dólares, en una superficie de 50 hectáreas, mismo que está ubicado en la comunidad de Rincón de Tamayo; y Parque Industrial Norte de Celaya, que invertirá 20 millones de dólares, en 76 hectáreas. (bajio, 2017)

### **2.3.5. La Inversión en Vivienda**

La vivienda es una de las necesidades básicas para cualquier ser humano.

El tener un espacio para vivir es una condición necesaria para que una sociedad se aproxime a tener niveles de bienestar aceptables. Es por esto que por criterios elementales de justicia social, todas las personas tienen derecho a contar con una vivienda, y en consecuencia, junto con la educación y la salud pública, ésta constituye uno los tres principales rubros de la inversión social prioritaria en todos los países del mundo.

La inversión en vivienda está siguiendo la actividad económica, por lo que en la medida que se detona inversión productiva hay necesidad de servicios e infraestructura.

“No crear ciudades dormitorio, sino darles más amenidades, más cercanía con comercios, escuelas, y temas de salud”. (La inversión de vivienda, 2017)

# **CAPITULO III**

## **EL MANEJO DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS**

“La clave para un Marketing Exitoso: Enfoque, Posicionamiento y Diferenciación”

Philip Kotler

### **3. El Manejo de las Empresas Inmobiliarias**

#### **3.1. Que es una Inmobiliaria**

Una empresa inmobiliaria es aquella que se dedica al negocio de bienes raíces; es decir, está destinada a la venta y renta de inmuebles (casas, departamentos, locales, terrenos, etc.)

La idea general de este tipo de empresa no es compleja. Alguien con el deseo y la necesidad de comprar un inmueble y contacta a una compañía inmobiliaria que intentará venderle alguna propiedad que reúna sus necesidades de su inventario inmobiliario.

Si la transacción económica se realiza, la inmobiliaria percibe una comisión previamente acordada con el vendedor.

Este servicio de intermediación puede ser de gran utilidad tanto para el comprador como para el vendedor, ya que estamos trabajando con el patrimonio de las familias, los cuales se construyen a través de un largo tiempo de arduo trabajo y demandando poner en él alma, vida y corazón o como dijo Winston Churchill en su discurso ante La Casa de los Comunes el 13 de mayo “sangre, esfuerzo, lágrimas y sudor” (1940).

Ya sea en la formación de dicho patrimonio (comprador); como en la solución a problemas financieros o mejorar e incrementar dicho patrimonio (vendedor). En esta intermediación hay una cantidad significativa de gestiones y trámites relacionados con dichas transacciones, aunado a brindar la mayor certidumbre a comprador y vendedor en estos tiempos de tanta inseguridad, por lo que es de vital importancia seleccionar a una inmobiliaria certificada, capacitada, honesta y seria, todo esto con el fin de realizar una operación segura tanto para el vendedor como para el comprador ya que, ambos son nuestros clientes.



En pocas palabras la palabra mágica tan buscada en estos tiempos que es la “honestidad”.

Otra de sus funciones es asesorar sobre las condiciones técnicas del inmueble y todas aquellas circunstancias que puedan estar relacionadas por ejemplo, los servicios disponibles en una zona.

(Definición inmobiliaria, s.f.)

### **3.2. ¿En qué consiste la función inmobiliaria?**

La función inmobiliaria consiste en:

- Proporcionar a los usuarios de los diversos servicios inmobiliarios, la información necesaria y veraz que les permita tomar las decisiones adecuadas.
- Garantizar que el inmueble en gestión esté sin problemática alguna para su compra, proporcionando seguridad y disminuyendo riesgos.
- Despertar el interés en las personas de formar un patrimonio inmobiliario en la trayectoria de su vida laboral.
- Orientar al usuario la manera ideal de manejar dicho patrimonio inmobiliario.

Desde el punto de vista del Vendedor:

- Recabar y formar un expediente con la documentación necesaria para analizar que dicho inmueble se encuentre en las condiciones legales para su venta, y tener una radiografía del inmueble lo cual inicia sacando el certificado de libertad de gravamen en el Registro Público de la Propiedad.
- Verificar que la inmobiliaria seleccionada maneje amplia gama de publicidad de acuerdo a las características del inmueble y que cuente con una amplia cartera de clientes.

- Seleccionar una inmobiliaria que reúna los requisitos de confidencialidad dada las condiciones de inseguridad.

Desde el punto de vista del Comprador:

Todo comienza con una plática detectando el profesional inmobiliario del interés de comprar un inmueble.

- Identificar las necesidades del comprador.
- Identificar el parámetro de inversión del posible comprador.
- Destacar dentro de la visita física a los inmuebles de las necesidades básicas del comprador antes identificadas.
- Verificar ya que se haya tomado una decisión de compra que el camino a seguir sea seguro financieramente (tomando en cuenta la Ley Anti lavado de dinero), para no dejar problemas posteriores fiscales.

### **3.3. Los Bienes Raíces Inmuebles**

Bienes

Conjunto de propiedades o riquezas que pertenecen a una persona o grupo.

Bienes inmuebles (o bienes raíces)

Propiedades que se unen a un suelo de manera inseparable, tanto física como legalmente, tales como: terrenos, construcciones y elementos accesorios

Según el Art. 76 Del código territorial del estado de Guanajuato y sus municipios

### Los usos y destinos pueden ser:



*Ilustración 2* Los bienes raíces inmuebles (elaboración propia)

Por su estructura jurídica los bienes raíces se componen de derechos reales y derechos personales:

- Derecho real: está constituido por la relación directa que tiene su titular sobre el bien, para obtener de por sí, por su propia conducta el disfrute y explotación del mismo (usufructo). Este es por excelencia el de propiedad, (nuda propiedad) y en el caso de los inmuebles su titular puede habitar, rentar, modificar etc. y oponer sus derechos ante terceros en forma preferente.
- Derecho personal: es el vínculo jurídico patrimonial entre dos personas, a través del cual, una de ellas llamada acreedor, tiene la facultad de exigir de otra llamada deudor, un hecho, una abstención o la entrega de una cosa.

### **3.4. Las Actividades Inmobiliarias Reconocidas Nacional e Internacionalmente**

1. El Agente Inmobiliario: Es el dedicado a comercializar inmuebles (venta o renta) se denominan también como mediadores, corredores o asesores.
2. Administrador de inmuebles de productos: Quién se dedica a localizar y contratar inquilinos, cobro de rentas, mantenimiento de construcciones, pago de impuestos etc.
3. Asesor en financiamientos inmobiliarios: Quién conociendo todos los instrumentos de crédito disponibles contribuye a través de su asesoría a la mejor realización de los proyectos inmobiliarios.
4. Valuador de inmuebles: Es el dedicado a estimar los distintos tipos de valores, a través de la aplicación de técnicas y de su experiencia, en el proyecto, la construcción, el rendimiento y el mercado de inmuebles; esta actividad debe estar deposita en peritos debidamente certificados por el organismo correspondiente dando con ello certeza a la valuación de las propiedades.  
  
Existen actividades secundarias dentro de la valuación que por la experiencia y capacidad del experto inmobiliario, puede estimar de manera objetiva el valor de la propiedad según el mercado, dando con ello, un estimado que permite al usuario de sus servicios ubicar y considerar su capacidad económica y el alcance de la operación..
5. Desarrollador inmobiliario :(Promotor): persona física o moral, que conjunta recursos financieros, administrativos y técnicos, para la adecuada realización de proyectos inmobiliarios de cualquier tipo que permita recuperar costos (incluyen financieros) y obtener una utilidad adecuada.
6. Consultor Inmobiliario: quién a través de amplia capacitación y experiencia adquirida en el ejercicio de varias actividades está en posibilidad de visualizar los negocios inmobiliarios en

su conjunto, realizar estudios económicos y proponer alternativas, que permitan tomar decisiones acertadas a quienes requieren sus servicios.

## **Principios Legales y Contables**

### **Marco Jurídico de los Bienes Inmuebles**

La conducta de las personas se encuentra regulada por normas tanto morales como jurídicas, siendo estas últimas, aquellas cuya observancia no queda a libertad del particular, sino que deben cumplirse por disposiciones de Ley y el estado será quien sancione, en su caso su incumplimiento.

Las normas jurídicas en el ámbito inmobiliario, se aplican en nuestra vida diaria al desarrollar actividades de compra, venta, valuación administración, arrendamiento o desarrollo de inmuebles.

En el art.27 Constitucional se encuentra el fundamento legal del derecho a la propiedad privada, el cual no es absoluto.

En el párrafo tercero, se faculta al Estado para imponer a la propiedad privada, las modalidades que dicta el interés público, limitando su uso y en caso de utilidad pública, llegar hasta la expropiación.

El Derecho Administrativo es el conjunto de disposiciones jurídicas concernientes a órganos e institutos de la Administración Pública, el otorgamiento de los servicios y a sus relaciones con la colectividad o los individuos a quienes atañen tales servicios; en este sector quedan incluidos: el

catastro, el Registro Público de la Propiedad, Obras Públicas y en forma especial las leyes del Desarrollo Urbano y Rural en las que se basan los llamados “Usos del suelo”.

El Derecho Civil, es el conjunto de normas jurídicas que regula las relaciones privadas de los individuos entre sí.

Sus principales elementos son las personas, los bienes y los tipos de contratos: como son la compra venta, arrendamiento, permuta, donación, hipoteca, mandato, de prestación de servicios etc. y las sucesiones, relaciones personales que en su momento repercuten sobre los bienes.

Existen otros códigos que establecen las normas jurídicas en los que se basan el Derecho Penal (fraudes,) Derecho Mercantil (fideicomisos) y el Derecho Notarial (Escrituras Públicas). (facultad de Contaduría, Administración e Informática, 2017)

### **3.5.Cuál es su Objeto Social Empresarial**

El objeto social es la descripción de las actividades que vamos a desarrollar en la empresa.

- ✓ Siempre comprometidos para que el patrimonio en bienes raíces estén en manos de profesionales.
- ✓ Representar legalmente a la empresa a través de la toma de decisiones en cuanto a la administración de los recursos organizacionales y de la función de venta personal de la organización mediante las tareas básicas administrativas del análisis, la planeación, la organización, la dirección y el control de las actividades administrativas y comerciales en pro de garantizar la plena marcha de la empresa, supervisando, gestionando, interviniendo, diseñando y motivando de manera muy oportuna a todos los elementos internos de la organización que en últimas ejecutan el cumplimiento de los requisitos de

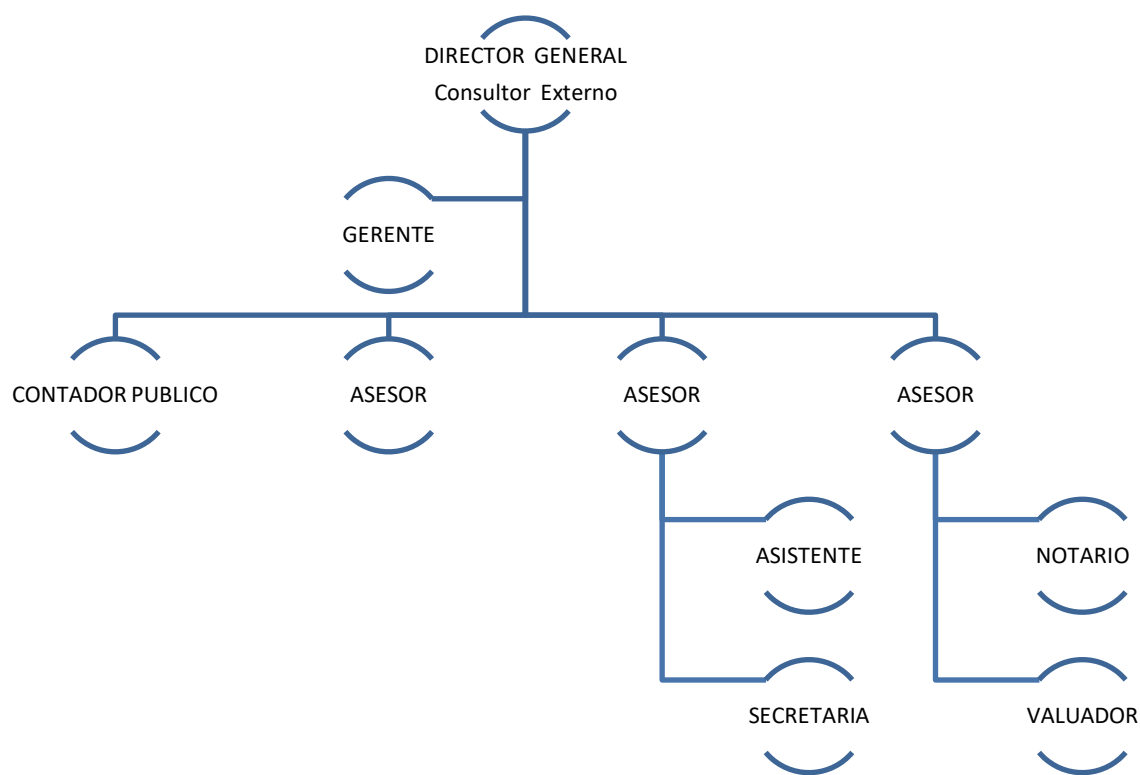
calidad y de efectividad que exige el sector inmobiliario en prestación de los servicios que brinda la empresa.

- ✓ Brindar, de una manera ética, información necesaria para todos los clientes de la empresa que se encuentran en una situación de incertidumbre frente a la toma de decisiones que les es requerida para la utilización de alguno de los servicios de venta, arrendamiento y avalúo comercial que presta la empresa, para con esta intervención comercial alcanzar el cierre de negocios relacionados con la razón social de la empresa, basados en la confianza y la satisfacción del cliente.
- ✓ Estar totalmente comprometida en brindar los servicios de venta y arrendamiento para los bienes inmuebles construidos sobre el área urbana de la ciudad de Celaya, Guanajuato, a través de una gestión integral eficiente y ética de todos los elementos organizacionales que permitan dar un valor agregado a nuestros servicios, garantizando así la permanente satisfacción y fidelidad de nuestros clientes.

### 3.6. Estructura Organizacional

La estructura organizacional de la agencia inmobiliaria determinará su forma de gestión, condicionando su rendimiento empresarial y la productividad de cada agente inmobiliario y miembro de la misma, como también la percepción que los clientes de la inmobiliaria tengan de ésta.

La estructura organizacional de la agencia inmobiliaria incidirá directamente en la relación del agente inmobiliario con la empresa y, eventualmente, su productividad se verá afectada de forma positiva o negativa.



*Ilustración 2* Estructura Organizacional (elaboración propia estructura plana)



### 3.6.1. Funciones del Cargo

#### Gerente

- Ejecutar todos los actos u operaciones correspondientes al objeto social, de conformidad con lo previsto en las leyes.
- Autorizar con su firma todos los documentos públicos o privados que deban otorgarse en desarrollo de las actividades de la empresa.
- Presentar al dueño en sus reuniones ordinarias, un inventario y un balance de fin de ejercicio, junto con un informe escrito sobre la situación de la empresa, un detalle completo de la cuenta de pérdidas y ganancias y un proyecto de distribución de utilidades obtenidas.
- Nombrar y remover los empleados de la empresa cuyo nombramiento y remoción le delegue el dueño.
- Tomar las medidas que reclame la conservación de los bienes sociales, vigilar la actividad de los empleados de la empresa, e impartirle las órdenes e instrucciones que exija la buena marcha de la compañía.
- Cumplir o hacer que se cumplan oportunamente todos los requisitos o exigencias legales que se relacionen con el funcionamiento de las actividades de la empresa.
- Establecer objetivos de ventas específico, y desarrollar estrategias y procedimientos para alcanzarlos.
- Transmitir objetivos, estrategias y procedimientos a los asesores.
- Dividir las tareas de ventas y las actividades de apoyo en partes operacionales (labores).
- Reclutar y seleccionar al personal apropiado para estos trabajos.

- Capacitar e instruir a los integrantes del equipo de ventas para lograr un mejor desempeño en el área.

- Garantizar el alcance de niveles aceptables y comportamiento ético en ventas

### **Asesor**

- Brindar la información adecuada y pertinente que requieren los clientes potenciales y clientes antiguos con el fin de influir en la toma de decisiones del cliente relacionadas con las actividades de ventas y arrendamientos.

- Realizar efectivamente todas las funciones de comercialización para garantizar la venta y arrendamiento de bienes inmuebles por parte de los clientes de la empresa.

- Prospectar nuevos clientes mediante el uso de las relaciones públicas y la investigación de clientes potenciales.

- Conocer los procedimientos para todo el portafolio de servicios que presta la empresa.

- Ejercer el respectivo control y servicio postventa para cada uno de los servicios prestados.

- Mantenerse actualizado en las políticas y normas de los servicios que presta la empresa.

- Mantenerse actualizado con respecto a la competencia de bienes inmuebles de las constructoras y a las nuevas tendencias que afectan los servicios que brinda la empresa.

- Recibir y entregar todo tipo de bienes inmuebles en arrendamiento. • Asistir a todas las reuniones periódicas convocadas por el gerente de la empresa para tratar asuntos de comercialización o administrativos.

**Contador Público**

- Administra las sociedades de inversiones de la empresa y facilitar la gestión contable de la sociedad de inversiones.
- Su función es cumplir con todos los procedimientos contables en coordinación con la gerencia de administración y finanzas en forma oportuna, llevando la contabilidad clara y fidedigna, para una buena toma de decisiones por parte de la gerencia general y en conformidad con las disposiciones legales vigentes

**Valuador**

- Estima, califica, aprecia y evalúa lo que se someta a su juicio dado su carácter de intermediario calificado, responsable e imparcial.
- Recibe y verifica los requisitos y la documentación establecida para llevar a cabo la elaboración de los avalúos.
- Asegura la correcta aplicación de los principios y cumplimiento del procedimiento de valuación avalúos conforme a los lineamientos oficiales establecidos y reportar los resultados en tiempo y forma.

**Notario**

- Identificar las necesidades e intención de las partes;
- Verifica la veracidad de los documentos necesarios para la elaboración de la escritura tales como: antecedentes de la propiedad (escritura) personalidades de las personas facultadas para la transmisión de la propiedad (poderes) y demás documentos mencionados en el check list.

- Elabora un proyecto de escrituración para revisión de ambas partes. (comprador y vendedor)
- Solicita un certificado de libertad de gravámenes del Registro Público de la Propiedad para verificar que la propiedad no tenga ningún gravamen.
- Verificar por medio de los comprobantes que el inmueble esté libre de adeudos de: impuesto predial, suministro de agua potable, CFE, cuotas de mantenimiento del fraccionamiento si es el caso.
- Identificar a las personas que celebran el acto y, en su caso, a sus representantes legales, así como su capacidad legal para celebrar dicho contrato.
- Elaborar el cálculo del Impuesto sobre la Renta y retener dicho impuesto en el caso de personas físicas.
- Realizará el traslado de dominio en la oficina de catastro de la ciudad donde se encuentra ubicado el bien inmueble.
- Procederá a registrar la escritura pública ante el Registro Público de la Propiedad correspondiente al lugar de ubicación del inmueble. (Duración del trámite en Celaya, aproximadamente de 2 a 3 meses).

### **Asistente y Secretaria**

- Atender al cliente de manera personal y a través de los distintos medios de
- Comunicación (teléfono, e-mail, y otros)
- Coordinar y establecer citas entre cliente comprador y asesores.
- Organizar, codificar, controlar, archivar y realizar el seguimiento de los documentos y/o expedientes que se generen en la negociación de los inmuebles

- Actualizar la información de los bienes inmuebles existentes para futuras Negociaciones
- Actualización de información en el sistema interno y en la página web.
- Elaborar contratos según el tipo de negociación realizada de los inmuebles.
- Manejar agenda del Gerente
- Redactar o digitar documentos que la empresa requiera
- Manejar correspondencia

# **CAPITULO IV**

## **LA COMPRA VENTA DE LOS INMUEBLES**

“Concretar una venta es importante, pero lograr la fidelidad de los clientes es vital”

Stan Rapp

### PROCESO DE COMPRA CLIENTE SIN IDEA

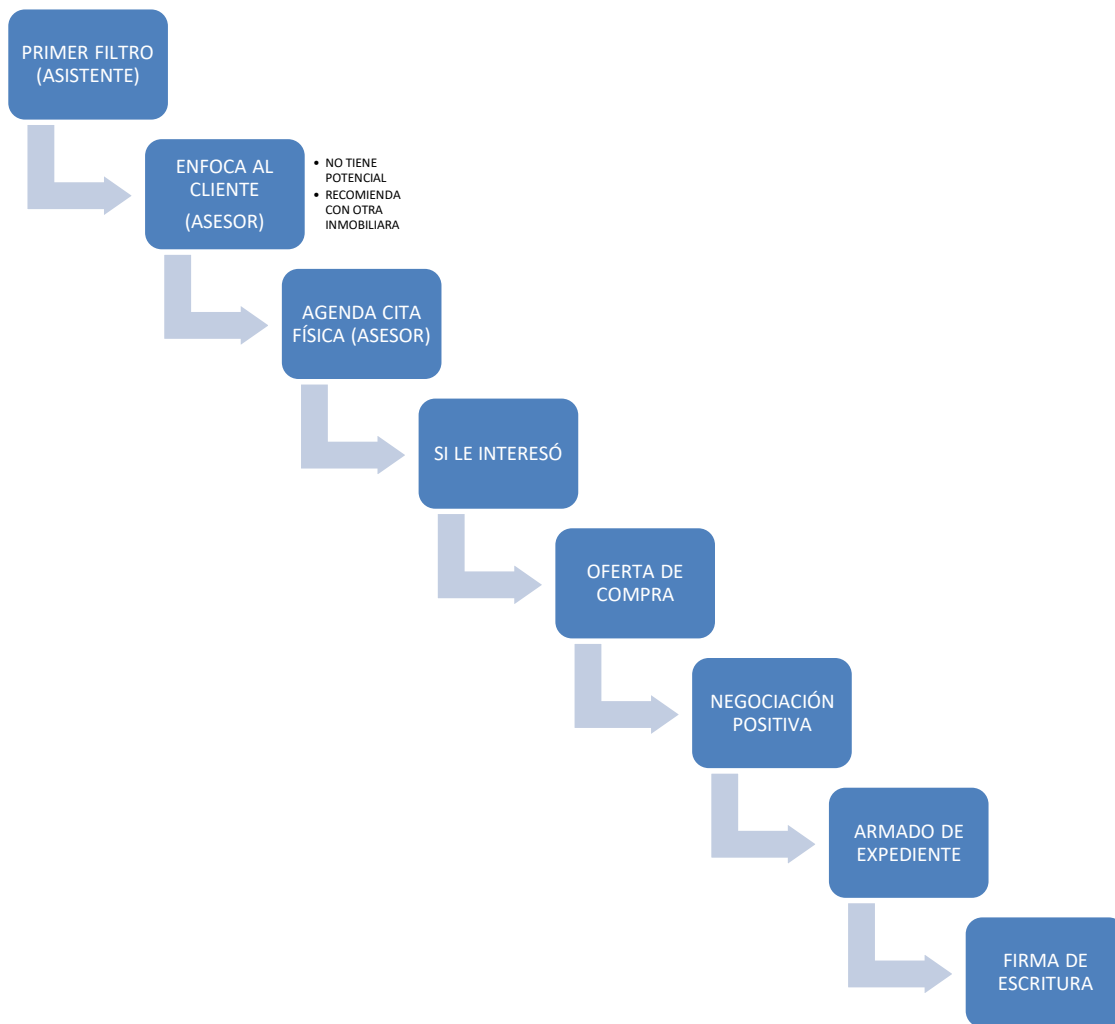
Cliente sin idea, no tiene claro lo que quiere, solo desea invertir



*Ilustración 3* Diagrama Proceso de Compra Cliente sin Idea

## PROCESO DE COMPRA CLIENTE CON IDEA

Cliente con idea, tiene claro lo que quiere.



*Ilustración 4* Diagrama Proceso de Compra Cliente con Idea



## 4. La Compra Venta de los Inmuebles

La adquisición de una casa puede ser la operación más importante de la vida, de ahí la importancia de conocer a fondo todo el proceso para evitar sorpresas desagradables y se pueda alcanzar la meta sin mayores contratiempos.

Comprar una casa es una transacción financiera donde, además del comprador y el vendedor, intervienen profesionales en el ramo encargados de garantizar el éxito del proceso.

Aunque ambas partes caminan hacia el mismo rumbo, cada una debe tomar sus propias precauciones.

Es conveniente tanto en la venta como en la compra, contar con la asesoría de un Agente Inmobiliario Certificado con experiencia para que lo pueda asesorar en los siguientes puntos:

### 4.1. Compra

#### **Desde el punto de vista del Comprador.**

Adquirir un inmueble es una de las inversiones más importantes que una persona hace en su vida. Por lo tanto, la elección debe ser analizada a detalle.

1. Ubicación.- La intención es comprar una casa que cubra las necesidades de cada uno de los integrantes de la familia. Busca la propiedad que en sus alrededores cuenten con escuelas de prestigio, centros comerciales, unidades médicas, instalaciones religiosas, zona corporativa y áreas recreativas.

Es preferible evitar las colonias de alto riesgo, elegir las que ofrecen vialidades accesibles que conectan con las avenidas más importantes, permitiendo ahorrar tiempo en la transportación.

2. **Condiciones.-** Se debe revisar el estado físico del inmueble, incluyendo servicios públicos como agua, alumbrado, electricidad y línea telefónica; elegir preferiblemente que el inmueble tenga una antigüedad menor a 30 años, que cuente con estacionamiento, los techos estén impermeabilizados y los pisos y paredes tengan acabados de calidad, así como revisar que no presente humedades y fisuras importantes..
3. **Situación legal.-** El inmueble en cuestión debe contar con licencia de uso de suelo adecuado, con los pagos al corriente de predial, agua, luz y número oficial.

Evitar en lo posible que el bien inmueble no provenga de una sucesión testamentaria o sea copropiedad.

El comprador debe cubrir los gastos por concepto de escrituración.

Además de esto, lo más importante es que se tomen las cosas con calma, evitar las prisas y no dejarse llevar por ofertas engañosas.

Por esta razón es conveniente buscar la asesoría de expertos agentes inmobiliarios porque lo que está en juego es el patrimonio familiar.

4. **Negociación.-** Generalmente cuando se va a comprar una propiedad usada se puede negociar el precio. La asesoría de un agente inmobiliario servirá de apoyo para dar una “opinión del valor” que se refiere a un precio sugerido, de acuerdo a su experiencia y a un análisis comparativo de otras propiedades con características similares de la zona.
5. **Anticipo.-** Para cerrar el acuerdo de negociación y dejar por escrito el interés de ambas partes, se recomienda dar un anticipo en la firma del contrato de compra venta privada o una promesa de venta ya sea con un cheque o una transferencia bancaria a nombre del propietario legal.

Generalmente este anticipo va desde el 10% al 20% del precio ya negociado.

Por supuesto este dinero debe tener un respaldo jurídico y se debe dar preferiblemente al momento de entregar los documentos ante el notario al inicio de los trámites, sin embargo si se hace en forma particular se procede a la firma del contrato de compra-venta o promesa de venta, donde se especificará este anticipo.

En el caso de una propiedad nueva, el anticipo que se conoce como enganche, este monto varía entre 10 y 30% sobre el valor de la propiedad.

Con este enganche se firma un contrato de promesa de compra-venta, en el caso de edificios o casas en construcción, para aquellos que son de entrega inmediata se firma ya el contrato de compra-venta. Regularmente esto es ante una desarrolladora.

**6. Elección del Notario.-** Una vez firmado el contrato de compra-venta, EL COMPRADOR ES QUIEN GENERALMENTE LO ELIGE, pero podrían hacerlo de común acuerdo para dar legalidad a todo el trámite.

Si se va a comprar con un crédito hipotecario, el banco elige al notario, o bien, ofrece una lista de notarios autorizados.

En el caso de una compra entre particulares, pueden elegirlo de común acuerdo.

En la primera visita al notario, se le entregará la documentación del inmueble.

## **4.2. Venta**

### **Desde el punto de vista del vendedor.**

- 1.** Una vez que se ha tomado la decisión de vender una propiedad, lo primero es contactar a un profesional inmobiliario para su promoción y posteriormente lograr el fin buscado de vender la propiedad.

2. El siguiente paso es firmar un contrato de prestación de servicios con la Inmobiliaria que vaya a promover la propiedad.

Como parte del trámite, es conveniente revisar con el vendedor la documentación correspondiente del bien inmueble para corroborar que todo está en orden y sin ningún adeudo.

3. Se debe de tramitar ante el Registro Público de la Propiedad un certificado de libertad de gravámenes para determinar el estatus jurídico de la casa y establecer si existen hipotecas o posibles embargos; además, se verifican los adeudos ante las autoridades y dependencias oficiales. Estos son los pilares para saber que la casa que se va a comprar está en regla y que se deberán verificar en la escritura
4. Formación de expediente, ya revisado toda la documentación y que todo está en orden se arma el expediente único para en su momento entregar toda la documentación a la Notaría para llevar a cabo la formalización del proceso y elaborar el título de propiedad a nombre del nuevo dueño.

Ya que se tiene un cliente comprador se procederá a lo siguiente:

5. Contrato de compra venta privada. Este documento se usa tanto en la compra de una casa nueva como usada. Es un acuerdo legal que en caso de ser incumplido tiene repercusiones legales mencionadas en el apartado de penalizaciones.

Generalmente los asesores inmobiliarios recurren a un contrato machote (normalmente es lo adecuado), solo verificar que se adapte a las cláusulas específicas del acuerdo pues no todas las compras son iguales; en el documento debe señalarse la presencia de testigos los cuales son prueba testimonial que garantiza el acuerdo de voluntades.

Este documento también es conocido como “promesa de venta” siempre y cuando no se entregue ningún enganche en el acto, el cual únicamente se compromete tanto vendedor como comprador, siendo indispensable la firma de testigos para que tenga fuerza legal.

Desde el momento que queda por escrito el precio acordado de la venta, el objeto de compra y consentimiento del propietario y el comprador y una vez firmado por ambas partes y por testigos, actúa como un acuerdo legal y sujeto a las leyes correspondientes.

La presencia de testigos como el punto anterior, permite certeza en la validez del contrato.

En este documento se especifican las condiciones en que se realizará la compra, la fecha, el lugar, características generales de la propiedad, entrega del inmueble, precio y penalizaciones en caso de que alguna de las partes incumpla. Después ser revisado y una vez que el contrato satisfaga a ambas partes, se firma para iniciar los trámites en el proceso final de escrituración.

6. Escrituración: Este acuerdo es de tal magnitud y debe concretarse ante un notario público que lo asistirá para dar fe que lo que se ha firmado es de mutuo acuerdo, en plenas facultades y con apego a las leyes vigentes, así como el respeto a los derechos de ambas partes. Este movimiento lo inscribe adecuadamente el Notario en el Registro Público de la Propiedad. En promedio el proceso dura de 30 a 60 días.

### **Funciones del Notario**

A partir de este momento y hasta la firma de escritura, el notario será quien se encargue del proceso. Una vez que es notificado de la compra-venta, éste inicia los trámites correspondientes para asegurarse que todo esté en regla. Solicita a las entidades correspondientes, certificados de

libertad de gravamen del bien inmueble. Este proceso en Celaya tarda aproximadamente máximo dos días.

El notario realiza una primera solicitud para realizar una anotación preventiva en el Registro Público de la Propiedad, la cual se inscribe en el folio del libro de la propiedad en el cual está registrado el bien inmueble, con la finalidad de que durante 60 días naturales el bien permanece “apartado” y evitar que no surja ningún movimiento sobre este bien inmueble, ya que el notario solicita que se inscriba en el folio respectivo lo siguiente: “El señor Juan... pretende vender al señor Luis”.

Con esto el notario se protege para que no entre ningún embargo u otra operación que afecte la propiedad, o que no se active ningún proceso en contra. En este tiempo el notario recaba información para la operación.

Posteriormente hace una segunda anotación preventiva, lo cual indica que está trabajando en la escritura próxima a firmarse.

Una vez que el notario tiene la certeza de no adeudos, gravámenes o problemas de derechos de propiedad, realiza un avalúo fiscal, con el cuál determinará los impuestos por derechos de traslación de dominio que deberá pagar el comprador.

Elaborada la escritura, se fija la fecha para la firma de las escrituras.

### **4.3. Documentos que se Presentan para la Firma de Escrituras**

#### **4.3.1. Del Inmueble**

- Escrituras de propiedad del inmueble.
- Boleta del último pago del predial y Certificado de no adeudo de predial.
- Boletas del último pago del agua y certificado de no adeudo de agua.
  
- Constancia de No adeudo para obras de cooperación y multas
- Último comprobante de pago de mantenimiento del fraccionamiento y carta de no adeudo de cuotas especiales
- Recibos de luz o teléfono a nombre de cualquiera de los propietarios, y/o cónyuge de alguno de los hijos y con la dirección del domicilio respectivo, debiendo presentar el vigente y hasta tres bimestres anteriores a criterio del notario(estos documentos son para que el propietario sea sujeto a exentar ISR ).

En el caso de ser casa nueva además de los anteriormente mencionados

- Aviso de terminación de obra
- Copia finiquito del IMSS

#### **4.3.2. Del Propietario**

- Acta de matrimonio. (Si está casado en sociedad conyugal, será preciso que su cónyuge también firme la escritura de venta).
- Acta de nacimiento
- CURP
- Constancia de Situación Fiscal del Contribuyente

- Comprobante de domicilio (recibo de luz o teléfono)
- Correo electrónico
- Teléfono
- Copia de identificación oficial y en caso de estar casado en Sociedad Conyugal, también se debe presentar la identificación del cónyuge.
- En caso de fallecimiento de alguno de los cónyuges propietarios se deberá presentar el Acta de Defunción. (si están casados bajo el régimen de sociedad conyugal)
- Si no es posible que acuda alguno de los propietarios a la firma, se deberá presentar un poder amplio con facultades de actos de dominio, otorgado ante Notario Público a favor de la persona que lo va a representar en el momento de la firma de escritura, presentando éste sus documentos de identificación antes mencionados.

#### **4.3.3. Del Comprador**

- Acta de matrimonio. (Si está casado en sociedad conyugal, será preciso que su cónyuge también firme la escritura de venta).
- Acta de nacimiento
- CURP
- Constancia de Situación Fiscal del Contribuyente
- Comprobante de domicilio (recibo de luz o teléfono)
- Correo electrónico
- Teléfono
- Copia de identificación oficial y en caso de estar casado en Sociedad Conyugal, también se debe presentar la identificación del cónyuge.



- Si no es posible que acuda alguno de los compradores a la firma, se deberá presentar un poder amplio con facultades de actos de dominio, otorgado ante Notario Público a favor de la persona que lo va a representar en el momento de la firma de escritura.

La transmisión de la propiedad concluye cuando tanto comprador como vendedor se presenten ante el Notario Público en donde se firma la escritura definitiva, la cual se liquidará en los términos acordados entre las partes; quedando pendiente por parte del notario la inscripción de dicha escritura ante el Registro Público de la Propiedad y demás entidades gubernamentales.

Así mismo presentará el correspondiente pago que se realizó ante las autoridades correspondientes de los impuestos respectivos para que el Registro haga la inscripción de la operación de compra-venta a nombre del comprador.

Cuando se firma la escritura a favor del nuevo comprador ante el Notario, se le puede solicitar una copia simple y además deberá recibir toda la documentación anterior que tenga el vendedor sobre la casa.

Aproximadamente en 3 semanas, el comprador deberá pasar con el Notario para recoger el formato y el pago del traslado de dominio, recibos de agua y predial, para que se tramite ante las autoridades el cambio a su nombre.

Posteriormente en la ciudad de Celaya, Guanajuato a los 2 a 3 meses, podrá verificar con el Notario, si el trámite está concluido para así poder recoger el primer testimonio y la documentación Original. Por desconocimiento o por olvido, las personas no recogen sus documentos y el Notario solo los guarda en la Notaría hasta por 5 años. Después de ese plazo los envía al Archivo de Notarias, del estado al que pertenecen.

En el caso de una vivienda nueva que se adquiere con crédito bancario y por medio de un fraccionador, las escrituras se firman ante el notario designado por el banco, posteriormente, el banco hace la transferencia del pago total de la propiedad al desarrollador.

Pero se deberá seguir el mismo trámite anteriormente mencionado ante el Notario que designó el banco para poder tener su documentación en orden y los cambios ante las autoridades correspondientes.

#### Las Figuras que Intervienen en una Transacción Inmobiliaria

- Agente Inmobiliario
- Usuarios (compradores, vendedores, arrendadores, arrendatarios)
- Desarrolladores
- Promotores
- Comercializadores
- Constructores (Arquitectos e Ingeniero Civil)

Además de:

- Notario Público
- Corredor Público
- Perito Valuador
- Ingeniero Topógrafo

#### **4.4. Como Determinar el Precio de Venta**

Muchas personas se preguntan cuánto vale su propiedad para la venta, o cuál es el valor de aquella a la que desean acceder, ya sea como vivienda o como inversión.

En general, por motivos afectivos a la hora de vender, el propietario estima un valor mayor al que luego puede conseguirse en el mercado.

Por eso, para determinar el precio del inmueble los profesionales trabajamos con criterios objetivos, que nos sirven de parámetro para tasar gran cantidad de propiedades.

##### **Si se trata de una vivienda.**

Se deben analizar aspectos como: la ubicación; las superficies (cubierta, descubierta y total); la iluminación natural, y las vistas que ofrece; la categoría de la propiedad y del edificio, servicios con que cuenta; la antigüedad de la construcción así como el estado de conservación; la funcionalidad (distribución interna); la orientación y la oferta competitiva (es decir, el precio del mercado de otras propiedades similares).

Es importante resaltar que nunca compres o construyas la casa más grande de la colonia, ya que esta puede salirse de valor debido a su ubicación.

Aprendí de un cliente la siguiente máxima “Siempre compra un cheque al portador”. Esto significa que cuando quieras vender la propiedad por sus condiciones de costo beneficio sea accesible al mayor número de clientes posibles.

**Si se trata de una oficina.**

Además de las variables anteriores, se analiza el tipo de edificio al que pertenece, las superficies, los servicios con que cuenta la propiedad, el lay-out (distribución) y la cantidad de oferta competitiva (es decir, el conjunto de m<sup>2</sup> vacantes que hay en el mercado, de productos similares a éste).

**Si se trata de un local comercial.**

Además de los ítems anteriores se debe analizar la cantidad de metros de frente con que cuenta (vidriera); la ubicación de la cuadra (en general la derecha según la mano del tránsito es más valorada por ser la que tiene mayor visibilidad por parte de los automovilistas), los valores de renta posible, la superficie y cantidad de plantas así como las instalaciones.

**Si se trata de un edificio.**

Los puntos a tener en cuenta son: la ubicación, un estudio o investigación de la oferta competitiva según características específicas del producto (tipológicas, metraje, etapa de construcción, servicios).

Luego se confecciona una propuesta comercial detallando todos estos datos e incluyendo un análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tanto del mercado como del emprendimiento), y relación precio /producto.

En base a estos parámetros, se determinarán distintos valores:

El valor de tasación que surge de la investigación de la oferta competitiva de igual producto, zona y estado, y del relevamiento del valor del inmueble históricamente.

□ El valor del propietario: es la expectativa que tiene el dueño del inmueble, ya sea por motivos afectivos o por lo que invirtió en la compra y/o refacción.

□ El valor de publicación: es el precio de lista, con un cierto margen de negociación.

El valor real: es el que un comprador está dispuesto a pagar, que muchas veces no coincide con los anteriores.

El valor que se le asigne a la propiedad debe ser adecuado, porque si fuese muy alto ésta no se vendería mientras que si fuese muy bajo, el propietario perdería dinero.

El valor de publicación nos ubicará en un intervalo imaginario, en el cual competiremos contra mejores y peores productos.

Lo importante es brindar al cliente un servicio integral de óptima calidad, acompañándolo en todos los procesos vinculados a la operación que realiza.

Este método para fijar el precio de venta de un inmueble trata de lo siguiente:

Crear un cuadro comparativo de precios de oferta de inmuebles en el mercado; no del precio de venta, sino de los precios de oferta en el mercado.

¿Qué es un análisis comparativo de mercado? Un análisis comparativo de mercado es una metodología de trabajo para determinar el mejor precio de venta de un inmueble en una zona determinada. Este cuadro comparativo ayudará a realizar la comparación de lo que se quiere vender con lo que el mercado está ofreciendo, en este caso es el inmueble en paralelo con otros del mismo sector para fijar el valor comercial.

Por último es muy recomendable dar a conocer al propietario, los valores en que se han vendido las propiedades con características similares, Para cuando surja una oferta de su propiedad tenga información suficiente para la toma de decisiones. Ya que en algunos casos el

vendedor prefiere esperar una mejor oferta la cual tal vez tardara un año o más en llegar, dejando pasar la oportunidad, sin haber tomado en cuenta que para ese tiempo surgieron opciones mucho más atractivas, tomando en cuenta el costo-beneficio, provocando una minusvalía del inmueble..

A continuación presentamos una estimación comercial, la cual se presenta a los propietarios vendedores para que se den una idea más amplia del mercado con el que vamos a competir. “Ley de la oferta y la demanda.”

## ESTIMACIÓN COMERCIAL

<b>Vendedora</b>
------------------

Valor deseado por los propietarios \$000

Se estaba promoviendo en:

TERRENO	256.00M2	X	\$2,800.00	\$716,800.00
CONSTRUCCIÓN	273.00M2	X	7,000.00	1'983,200.00
<b>TOTAL</b>				<b>2'700,000.00</b>

Escenario 1

TERRENO	256.00M2	X	\$2,800.00	\$716,800.00
CONSTRUCCIÓN	273.00M2	X	7,264.46	1'911,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$2'627,800.00</b>

Escenario 2

TERRENO	256.00M2	X	\$2,800.00	\$716,800.00
CONSTRUCCIÓN	273.00M2	X	\$6,500.00	1'774,500.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$2'491,300.00</b>

*Tabla 1* Estimación Comercial (elaboración propia)

## ENFOQUE COMPARATIVO DE MERCADO

### PUNTARENA ESIDENCIAL

TERRENO	200.00 M2
CONSTRUCCION	210.00 M2
<b>VALOR DE LA CASA</b> <b>(PRECIO DE PROMOCIÓN)</b>	<b>\$.00</b>





*Tabla 2* Enfoque Comparativo de Mercado (elaboración propia)

#### **4.5. Negociación de los Inmuebles**

Hay dos tipos de negociación:

- ▣ Competitiva: negociación ganar perder, es una confrontación de intereses donde el objetivo es vender el producto,
- ▣ Cooperativa: Negociación ganar-ganar. Pretende una satisfacción para ambas partes, vender el producto que mejor se ajusta a las necesidades del cliente.

En cualquier proceso de negociación se pretende:

- ▣ Buscar un acuerdo.
- ▣ Que la negociación sea beneficiosa para ambas partes.
- ▣ Acercar las posturas hasta llegar a un punto de acuerdo.

Las cualidades que debe poseer son:

- ▣ Ser un buen comunicador.
- ▣ Dominar técnicas de escucha activa.

Saber negociar es elemental en toda transacción de mercado.

Por lo mismo, la primera buena decisión radica en saber delegar a profesionales que manejen técnicas de negociación. Y es que este punto es relevante para alcanzar exitosamente los objetivos comerciales.

Muchas veces hay personas o empresas poco competentes y poco profesionales que, lamentablemente, no le otorgan un nivel profesional a este tema, que es parte de las etapas de desarrollo de un negocio inmobiliario.

Por ejemplo, es muy común ver propiedades a la venta cuyos dueños son muchas personas que componen sucesiones. Hay casos en que —producto de desconfianzas y falta de decisión para ordenar el proceso de venta de sus bienes—, negocian todos los sucesores con la parte compradora.

Esto no es bueno, ya que resta dinamismo al proceso de acuerdo base y provoca un estado en que es altamente susceptible presentar desórdenes de información y de posición.

En casos extremos, se puede llegar a instancias muy desagradables, con pérdidas de tiempo para la parte compradora y vendedora.

Para evitar este tipo de escenarios, hay que entender que la negociación es un proceso que busca lograr acuerdos entre dos o más partes, permitiendo que cada una obtenga un beneficio. Ese elemento es vital y debe tenerse siempre presente. ‘Yo recibo algo a cambio de ceder algo o parte de ese algo’. Lo anterior permite encontrarse en un punto intermedio de beneficio común, que genera un ambiente de acuerdo.

Muchas veces la falta de un negociador calificado detona malos entendidos, quiebres negociadores, y posiciones de confrontación, que no permiten acordar una compraventa o un arrendamiento con las consecuencias negativas para cada parte: Una no recibe el dinero y el otro no recibe el inmueble que necesita.

Cada negociación es diferente, pero los elementos básicos no cambian. La negociación es un proceso que prioriza el protagonismo, la consideración de los intereses, y la generación de opciones de las partes en un marco de confidencialidad.

Frente a ese escenario, se debe trabajar cooperativamente a fin de llegar a una solución en la que los intereses de ambas partes queden satisfechos. Se trata de una habilidad sustentada en una técnica que puede aprenderse, desarrollarse y mejorarse, para lo que es necesario conocer los principios en los que se basa. Una negociación debe planificarse.

Encararla requiere un marco para pensar organizadamente y así considerar no sólo los propios objetivos, sino también los de la otra parte.

Una vez clarificado los intereses de cada parte, se determinará sobre qué aspectos se estará dispuesto a ceder y cuánto.

Por eso, todo intermediario inmobiliario o corredor de propiedades debe invocar sistemáticamente la objetividad, y practicar una gestión equitativa basada en lograr el acuerdo con los beneficios para cada parte involucrada. No debe tomar posiciones sesgadas y su norte

tiene que ser alcanzar los precios de mercado, y ejecutar operaciones de la mejor forma, en el menor tiempo posible.

Una buena negociación requiere, necesariamente, de un representante imparcial, cuya preparación se componga de información objetiva, relevante y actualizada. Además, debe tener un conocimiento acabado del mercado en que se está transando la propiedad, para que sea moderador en la toma de decisiones o la proposición de estas. Pero, sobre todo, debe tener una calificación ética intachable.

La confianza es uno de los pilares en toda negociación y ella se basa en la calificación de sus actores. En el sector inmobiliario, es muy común acudir a corredores de propiedades y agentes intermediarios que desempeñan la labor de negociador.

Después de todo, siempre es bueno tener un intermediario. Una persona que necesita vender apuradamente su inmueble, logrará mejores resultados a través de un representante que sea objetivo y tenga el temple anímico de negociar.

Los apuros se notan siempre y generan bajas de precio en forma automática. La idea de toda negociación es alcanzar el objetivo de las partes, hasta donde estén dispuestas a ceder.

**CAPITULO V**

**BIEN RAÍZ EN PROMOCIÓN**

**CASO PRÁCTICO**

“Es de sabios hacer la inversión en el presente, para así preparar el futuro ideal”

Iliana Díaz Barriga Herrera

## 5. Bien raíz en promoción.

### 5.1. Caso Práctico.

Para efecto del presente trabajo de titulación, mencionaremos un caso práctico de una propiedad tipo que se maneja en el ramo inmobiliario y de negocios.

(Por cuestiones de confidencialidad se manejarán nombres y direcciones ficticios)

Se trata de la venta de un bien raíz con las siguientes características.

Datos de la Propiedad:

TIPO DE BIEN	UBICACIÓN	DIMENSIONES Y COLINDANCIAS
Casa habitación	Circuito Alameda Fraccionamiento Arcada Alameda	* Superficie de Terreno 580M2 * Superficie de construcción 617.00M2 * Al norte: 29.00 M con lote 24 de la manzana 1 * Al sur: 29.00M con lote 22 de la manzana 1 * Al oriente: 20M con circuito alameda que es su frente * Al poniente: 20M con área verde

Tabla 3 Datos de la Propiedad (elaboración propia)

Este procedimiento se inicia con:

- A. **Toma de inmueble** este formato se elabora al tomar la propiedad en promoción y nos sirve para conocer las características y el estatus del inmueble tales como: precio de promoción del bien raíz, datos del propietario, si se encuentra algún gravamen que afecte al inmueble, descripción del inmueble, colindancias, edad; este formato es una radiografía del inmueble. (Ver anexo A)
- B. Posteriormente se realiza un **contrato de exclusividad** donde acuerdan las partes (promotor y vendedor) algunas cláusulas. (Ver anexo B)
- C. **Integración del expediente:** Escritura, predial y avalúo comercial si se cuenta con él. Esto con la finalidad de verificar que el inmueble esté en precio de acuerdo a la oferta y demanda de la zona en donde se encuentre.
- D. En este paso se buscan las coincidencias en el sistema para detectar a los posibles clientes potenciales y ofrecer dicho inmueble.
- E. Con los formatos anteriores se da alta la propiedad en el sistema verificando cuidadosamente que los documentos no sean apócrifos y a partir de este momento comienza la promoción del bien raíz, subiendo toda la información y fotografías a la página web, (Ver anexo F) y en revistas publicitarias, (Ver anexo G), así como periódico de mayor circulación en la ciudad y colocación de letreros publicitarios en el inmueble; iniciando la promoción en cartera de clientes potenciales que tiene la inmobiliaria en espera.

- F. Se tramita el certificado de libertad de gravamen, esto con la finalidad de asegurar y conocer perfectamente el estatus del inmueble en promoción.
- G. Cerrando el círculo de la promoción integral del inmueble, si no se obtuvo suerte de colocarlo dentro de la cartera de clientes potenciales, esperamos a que surta efecto dicha promoción.

### **Detectando clientes potenciales.**

1. Por medio de la llamada telefónica o entrevista personal con el prospecto, se califica tanto vendedor como comprador; esto es un trabajo previo para conocer si dicho inmueble reúne las características y necesidades del comprador.
2. En dicha calificación tenemos que conocer si la inversión se va a realizar con algún financiamiento bancario o de gobierno o bien si va a ser con recursos propios; corroborando que estos recursos sean de procedencia lícita para cumplir con los lineamientos de la “LEY FEDERAL PARA LA PREVENCIÓN E IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON RECURSOS DE PROCEDENCIA ILÍCITA”
3. Se agenda la cita para la visita física al inmueble.
4. De ser positiva la cita se procede a lograr alguna oferta posible por parte del comprador.
5. Se hace del conocimiento de la oferta al propietario del inmueble, abriéndose en este momento la negociación para el cierre de una operación.
6. Al estar de acuerdo comprador y vendedor en el precio pactado y condiciones de la operación, se generará el llenado del formato de operación de compra-venta, (ver anexo C) y se determinará el notario que procederá a hacer la escrituración, generalmente es designado por el comprador.



Se procederá a la firma del contrato de compra-venta. (Ver anexo D) En el cual se plasmará por escrito las condiciones de la operación, tales como descripción del inmueble, precio, condiciones de pago, fecha de entrega del inmueble, penalizaciones por incumplimientos, entre otras.

### **Integración de Expediente para llevar a Notaría**

Integración de expedientes Chek List (Ver anexo E) para llevar a Notaría y acordar día de firma de Escrituración. Verificando que los documentos no sean apócrifos “LEY FEDERAL PARA LA PREVENCIÓN E IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON RECURSOS DE PROCEDENCIA ILÍCITA”

NOTA: En caso de que su escritura solo ampare la propiedad de terreno, no así la construcción, deberá presentar lo siguiente:

- AVISO DE TERMINACIÓN DE OBRA (Ante la Dirección de Desarrollo Urbano)
- REGULARIZACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN ANTE LA DIRECCIÓN DE IMPUESTO INMOBILIARIO (con el valor manifestado referido a la fecha de terminación de la construcción, esto para el correspondiente cálculo del ISR)

- CONSTANCIA DE ALINEAMIENTO Y No. OFICIAL.
- PAGO DE PREDIAL AL CORRIENTE O CONSTANCIA DE NO ADEUDO
- PAGO DE AGUA AL CORRIENTE O CONSTANCIA DE NO ADEUDO:

Tratándose de vivienda nueva presentar constancia de factibilidad de agua.

- PAGO DE LUZ AL CORRIENTE

- PAGO DE CUOTAS DE MANTENIMIENTO (solo si el inmueble está sujeto a régimen de propiedad en condominio)
- REGLAMENTO DEL CONDOMINIO (solo si el inmueble está sujeto a régimen de propiedad en condominio)
- CERTIFICADO DE NO ADEUDO DE CUOTAS DE OBRAS POR COOPERACIÓN (Se tramita en Presidencia Municipal)
- CERTIFICADO DE NO ADEUDO DE MULTAS (Se tramita en Presidencia Municipal).

#### **Firma de Escrituración.**

En este momento se acude a la notaría para formalizar la operación. (Entrega del primer testimonio de 2 a 3 meses)

#### **Entrega del inmueble.**

A partir de este momento, se dan por terminadas las obligaciones por parte de la inmobiliaria con la parte vendedora y compradora, ya que la transmisión de propiedad se dio en forma exitosa; ratificando con el notario el tiempo de entrega del Primer Testimonio de Escritura de dicho inmueble para que los compradores puedan recogerla.

## Conclusiones

El Contador Público como profesional en el área empresarial, es sin lugar a duda indispensable en el manejo de las empresas inmobiliarias dado que su experiencia y conocimientos sobre diversas materias de su carrera, ayudan y facilitan el logro eficiente en el desarrollo inmobiliario, para apoyar la inversión en el contexto de bienes raíces tales como vivienda, comercial e industrial, que demanda la región.

Teniendo en cuenta que la región Laja-Bajío tiene actualmente un gran crecimiento, gracias a la industria automotriz que ha llegado a esta región, detonando la zona y provocando un desarrollo importante que hace que el profesional de la Contaduría tenga una participación significativa y muy necesaria. Por ello, el presente trabajo aborda la atención a la problemática y necesidad de inversión inmobiliaria segura, para llevar a buenos términos el crecimiento integral de la región, tales como: movilidad, servicios, esparcimiento por mencionar algunos y poder llegar en un futuro a una ciudad inteligente.

Así mismo, se hace notar el área de oportunidad para el Contador Público en estos tiempos modernos de emprender, ya que dicha industria se caracteriza por ser vanguardista y demandando de las nuevas generaciones que como ya se mencionó, tienen características de romper paradigmas, dadas las necesidades de esta generación Millennials.

También el cambio climático nos está obligando a emprender para contrarrestar y revertir el perjuicio que se le ha hecho a nuestro hogar “la tierra”.

En estos 25 años desempeñándome como profesional inmobiliario, me he percatado de la necesidad de que esta actividad debería estar regulada por las autoridades, ya que si no se está preparado profesionalmente expone el patrimonio que una persona ha logrado formar a lo largo

de toda su vida , por lo que debemos trabajar para que la Ley que regula a los agentes inmobiliarios en el Estado de Guanajuato publicada en 21 de noviembre del 2014 mediante el decreto 189, la cual entró en vigor el 1º de enero del 2015 propuesta por el Diputado Juan Carlos Guillén Hernández de la LVIII legislatura del estado de Guanajuato, la cual obliga a los agentes inmobiliarios a regularnos mediante una acreditación otorgada de la SDES (Secretaria de Desarrollo Económico Sustentable) no se ha aplicado.

Esto trae como consecuencia que existan miles de personas que en tiempos de crisis y por necesidades económicas desean ver esta actividad como una solución a sus problemas, o tomándolo como un pasatiempo “inmobiliarias marca patito” sin tener la preparación necesaria para desempeñarse en esta importante y trascendental profesión y más aún, el que se tenga una profesión fortalece el desarrollo de esta hermosa actividad.

Gracias a la tecnología actual como el internet, las redes sociales, las instituciones tales como las Asociaciones Civiles en nuestro caso Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios A.C. (AMPI) de la cual hoy en día tengo el honor de representarlos como Presidenta, es muy fácil lograr la capacitación que se necesita para poder brindar un servicio eficiente, seguro y de calidad así como lo demanda los tiempos modernos.

# **ANEXOS**

## ANEXO A. TOMA DE INMUEBLE EN VENTA



Tomado por: ILIANA DIAZ BARRIGA

Fecha \_\_\_\_\_ Fotografías \_\_\_\_ Letrero \_\_\_\_ Llaves \_\_\_\_

Dirección de Inmueble \_\_\_\_\_ Código Postal \_\_\_\_\_

Nombre del Propietario \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Número Telefónico y Dirección Particular del Propietario \_\_\_\_\_

Tipo de inmueble \_\_\_\_\_

Precio \_\_\_\_\_ Comisión % \_\_\_\_\_ Más IVA

Exclusividad \_\_\_\_\_ Plazo \_\_\_\_\_

Gravamen \_\_\_\_\_

Edad del inmueble \_\_\_\_\_ ¿El inmueble causa I.V.A.? \_\_\_\_\_

¿Paga Cuotas de Mantenimiento? \_\_\_\_\_ Monto \_\_\_\_\_

Descripción del Inmueble:

Superficie de Terreno \_\_\_\_\_ Superficie de Construcción \_\_\_\_\_

Accesorios que se quedan en el Inmueble \_\_\_\_\_

Otras Condiciones \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Estado Civil y/o Régimen Conyugal \_\_\_\_\_

**Debido a que no se firma un contrato de exclusividad, en caso de que la Sra. Yliana Díaz Barriga Herrera o cualquiera de los Asesores a su cargo realicen la venta de este inmueble, me comprometo a pagar la comisión completa establecida en el anverso de este documento.**

**Y en caso de que la venta se realice por cualquier otro conducto, me comprometo a dar aviso al promotor(a) a la brevedad posible.**

\_\_\_\_\_  
**Acepto**

**Documentación Necesaria:**

Escritura\_\_\_\_\_ Recibo Cuotas Mantenimiento\_\_\_\_\_ Recibos Teléfono\_\_\_\_\_

Recibo de Luz\_\_\_\_ Recibo de Impuesto Predial\_\_\_\_\_ Recibo de Agua\_\_\_\_\_

IFE\_\_\_\_\_ RFC\_\_\_\_\_ CURP \_\_\_\_\_

Acta de Nacimiento \_\_\_\_\_ Acta de Matrimonio \_\_\_\_\_

Datos de Escritura\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Folio Real o Datos del Registro\_\_\_\_\_

## ANEXO B. CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD



### *Bienes Raíces Díaz Barriga*

Agustín Arroyo Ch. No. 504-3 Colonia Alameda  
Celaya, Guanajuato.

**CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS QUE CELEBRAN POR UNA PARTE, LA SEÑORA YLIANA DIAZ BARRIGA HERRERA**, CON DOMICILIO EN LA CALLE AGUSTIN ARROYO CH. No. 504-3 DE LA COLONIA ALAMEDA DE ESTA CIUDAD, Y A QUIEN PARA LOS EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE LE DENOMINARA “LA PROMOTORA”, Y DE LA OTRA PARTE EL (LA) \_\_\_\_\_, CON DOMICILIO EN CALLE \_\_\_\_\_, CELAYA, GUANAJUATO.

A QUIEN EN LO SUCESIVO Y PARA LOS MISMOS EFECTOS SE LE DENOMINARA “EL VENDEDOR”, TODOS MEXICANOS, MAYORES DE EDAD, POR SU PROPIO DERECHO Y APTAS PARA OBLIGARSE Y CONTRATAR, SE SUJETAN A LAS SIGUIENTES:

### DECLARACIONES

- A) Declara “LA PROMOTORA”, estar dedicada a la promoción de Venta de bienes inmuebles en general.  
 B) Declara “EL VENDEDOR”, que actualmente es legítimo propietario, por justo y legal título del **INMUEBLE UBICADO EN \_\_\_\_\_, CELAYA, GUANAJUATO**, así como el estar en su posesión y disfrute.  
 C) Declaran ambas partes, que teniendo convenida la celebración del presente contrato, y estando convenidos en los términos de su operación, lo formalizan por este instrumento que se sujeta a las siguientes:

### C L A U S U L A S

PRIMERA.- “LA PROMOTORA” se obliga a prestar a “EL VENDEDOR” sus servicios en relación de la venta del inmueble descrito en el antecedente segundo de este contrato, percibiendo por ello, el porcentaje determinado en la Cláusula Quinta.

SEGUNDA.- “EL VENDEDOR” otorga opción única de venta a “LA PROMOTORA”, con relación al inmueble mencionado, obteniendo ésta además el exclusivo derecho de actuar como corredor del propio predio y con facultades expresas para someter y hacer ofertas siempre con la anuencia de “EL VENDEDOR”.

Por lo anterior, si durante la vigencia de esta se llegare a vender el inmueble, sea cual fuere su conducto, se desistiere de la operación o en alguna forma se entorpeciere el logro del fin perseguido, o no se llegare a realizar por causa atribuible a “EL VENDEDOR”, subsistirá el derecho a los honorarios pactados. Igualmente existirá el derecho a los honorarios convenidos si vencida la presente, se llegare a vender, o comprometer mediante Contrato Preparatorio, el inmueble a persona física o moral trabajada por “LA PROMOTORA”, o persona que ella representare o designare o a interpósita persona, y que además fuere reportada a “EL VENDEDOR” hasta treinta días después de la vigencia del presente.

TERCERA.- Las funciones de “LA PROMOTORA” serán:

- a) Estudiar los antecedentes de la propiedad y demás documentación del inmueble.
- b) Pronosticar, mediante diversas alternativas factibles, las posibles repercusiones de impuestos que directamente se causen por la venta.
- c) Llevar a cabo una promoción en la forma que de acuerdo al juicio de “LA PROMOTORA” se determine y utilizando medios tales como:
  - Rótulo en la propiedad en caso de ser conveniente.
  - Página Web.
  - Distribución de material impreso entre los prospectos, en el que consignará la información necesaria.
  - Atención personal a los prospectos.
  - Dar a conocer la oferta entre los Profesionales Inmobiliarios que merezcan confianza.



- d) Auxiliar en la redacción del Contrato Preparatorio (Promesa de Compra-Venta), o el definitivo según sea el caso, cuando se formalice la operación.
- e) Mantener contacto con el señor Notario y colaborar con él en las áreas correspondientes.
- f) Revisión del proyecto de escritura.
- g) Revisión del aspecto fiscal (cálculo que haga el Notario).
- h) Asistencia a la firma de la escritura.
- l) Asesoramiento General en lo conducente.

El costo de la Promoción será por cuenta de "LA PROMOTORA", a no ser que se especifique otra cosa.

CUARTA.- Durante la vigencia de este contrato, queda autorizada "LA PROMOTORA" para actuar como corredora del inmueble descrito, siendo el precio base convenido de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ 00/100MN), mismo que opera para las opción de venta otorgada.

QUINTA.- **Los honorarios** convenidos por ambas partes son del 4% **cinco por ciento** sobre el valor de operación, especificándose además, para no interrumpir las gestiones del corretaje, que si durante la vigencia de este contrato, "EL VENDEDOR" realizara la venta directamente, queda obligado a pagarle a "LA PROMOTORA" los honorarios convenidos, como si tal operación hubiese sido realizada por ésta.

SEXTA.- **La vigencia** de este contrato será de \_\_\_\_ **días** a partir de la fecha de la firma del mismo, el cual se renovará automáticamente si no hubiese aviso de cancelación por la parte vendedora, lo que podrá realizarse mediante una llamada telefónica.

SEPTIMA.- "EL VENDEDOR", se obliga a entregar el inmueble mencionado, libre de todo gravamen y responsabilidad, que pudiera corresponderle.

OCTAVA.- El cuidado y vigilancia del inmueble estará a cargo de "EL VENDEDOR".

NOVENA.- Para lo no previsto en el presente contrato, las partes se sujetarán a lo dispuesto en los ordenamientos legales aplicables, y en el caso de incumplimiento o conflicto, las partes se someten expresamente a la Jurisdicción y Competencia de los Tribunales de esta Ciudad, con renuncia expresa al fuero que pudiera corresponderles por cualquier otro domicilio, presente o futuro.

ASI LO OTORGAMOS, una vez que lo hubimos leído, bien impuestos y sabedores del valor y fuerza legales de su contenido, nos manifestamos conformes.- ratificamos y firmamos levantándose la presente por duplicado, en la Ciudad de Celaya, Guanajuato, a los \_\_\_\_ días del mes de Octubre del año 2017.  
CONSTE.

"LA PROMOTORA"

"EL VENDEDOR"

---



---

## ANEXO C. OPERACIÓN COMPRA-VENTA



Vendedor \_\_\_\_\_  
 Teléfonos \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Comprador \_\_\_\_\_ Tel \_\_\_\_\_  
 Valor de Operación \_\_\_\_\_  
 Valor de Escrituración \_\_\_\_\_  
 Condiciones y Términos \_\_\_\_\_  
 I.S.R.: \_\_\_\_\_ I.V.A.: \_\_\_\_\_  
 Recibos presentados para exención de I.S.R.

Fecha de entrega del inmueble \_\_\_\_\_  
 Escrituras ( ) Recibo Predial ( ) Recibo Agua ( ) Recibos de cuotas de mantenimiento ( )  
 Cesión de derechos Telefónicos ( ) Recibos de Luz ( )

Cheque a nombre de: \_\_\_\_\_  
 Transferencia a nombre de: \_\_\_\_\_  
 Banco: \_\_\_\_\_

## Generales Vendedor

Nombre completo \_\_\_\_\_  
 Dirección \_\_\_\_\_  
 Fecha de nacimiento \_\_\_\_\_  
 Lugar de nacimiento \_\_\_\_\_  
 Estado civil y régimen matrimonial: \_\_\_\_\_  
 Ocupación o Actividad \_\_\_\_\_  
 RFC \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_  
 CURP \_\_\_\_\_  
 Identificaciones: Credencial IFE ( ) Acta de Nacimiento ( ) Pasaporte ( )  
 Acta de Matrimonio ( ) Acta de Divorcio ( ) Poder ( )

## Generales Comprador

Nombre completo \_\_\_\_\_  
 Dirección \_\_\_\_\_  
 Fecha de nacimiento \_\_\_\_\_  
 Lugar de nacimiento \_\_\_\_\_  
 Estado civil y régimen matrimonial \_\_\_\_\_  
 Ocupación o Actividad \_\_\_\_\_

R.F.C.: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

CURP \_\_\_\_\_

Identificaciones: Credencial IFE ( ) Acta de Nacimiento ( ) Pasaporte ( )

Acta de Matrimonio ( ) Acta de Divorcio ( ) Poder ( )

## PLANEACIÓN FISCAL ISR

Valor de Escrituración	Valor de Avalúo	ISR Causado sin Planeación	ISR Causado con Planeación	Impuesto por Adquisición. Se permite hasta un 10% más alto y no hay impuesto por adquisición	Costo de la Planeación	IVA

Se tiene que escriturar a Valor Real \_\_\_\_\_

Hay exención: SI \_\_\_\_\_; NO \_\_\_\_\_

La Escritura está como: Terreno: \_\_\_\_\_ Casa: \_\_\_\_\_

Hay aviso de terminación de obra o regularización: SI \_\_\_\_\_; NO \_\_\_\_\_

Valor en Catastro \_\_\_\_\_

Estrategia Fiscal: \_\_\_\_\_

Otras Condiciones \_\_\_\_\_

## ANEXO D. CONTRATO DE PROMESA DE COMPRA-VENTA



CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA (EL) \_\_\_\_\_, QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA "EL PROMITENTE VENDEDOR" Y DE LA OTRA PARTE LA (EL) \_\_\_\_\_ "LOS PROMITENTES COMPRADORES", RESPECTO A LA FINCA URBANA UBICADA EN \_\_\_\_\_, EN LOTE \_\_\_\_\_, MANZANA \_\_\_\_\_ CON SUPERFICIE \_\_\_\_\_ M2, QUE MIDE Y LINDA: AL NORTE \_\_\_\_\_ M, AL SUR \_\_\_\_\_ M CON LOTE \_\_\_\_\_, AL ESTE \_\_\_\_\_ M CON LOTE \_\_\_\_\_ Y AL OESTE \_\_\_\_\_ M CON LOTE \_\_\_\_\_; SUJETÁNDOSE A LAS DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

### DECLARACIONES

#### I.- Declara el "PROMITENTE VENDEDOR":

a).- Ser persona física, originario de Celaya, Guanajuato; soltera(o), mayor de edad e inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes \_\_\_\_\_ y tener como domicilio la Calle \_\_\_\_\_, CELAYA GUANAJUATO

b).- Que es legítimo propietario de una casa **UBICADA EN** \_\_\_\_\_ Y que tiene capacidad plena y jurídica para enajenarlo, acreditándolo según Escritura Pública número \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_ de septiembre del \_\_\_\_\_ ante el Licenciado \_\_\_\_\_ Titular de la Notaría Pública Número \_\_\_\_\_, de la Ciudad de Celaya, Guanajuato; inscrito en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de la Ciudad de Celaya, Guanajuato, bajo el Folio Real Número \_\_\_\_\_ Con las siguientes medidas y colindancias:

**SUPERFICIE:** \_\_\_\_\_ **M2 METROS CUADRADOS. CONSTRUCCION** \_\_\_\_\_ **METROS CUADRADOS.**

**AL NORTE**  
**AL SUR**  
**AL ESTE**  
**AL OESTE**

c).- Que los recursos con los cuales adquirió el inmueble materia del presente Contrato, fueron de procedencia lícita, y así mismo que el inmueble ha sido utilizado de conformidad con los usos permitidos por la autoridad en la materia.

#### II.- Declara "EL PROMITENTE COMPRADOR":

a).- Ser persona física, originaria de \_\_\_\_\_; casada(o), mayor de edad e inscrita en el Registro Federal de Contribuyentes \_\_\_\_\_, y tener como domicilio en calle \_\_\_\_\_; ocupación \_\_\_\_\_ IFE número \_\_\_\_\_.

b).- Que tiene plena capacidad jurídica y económica para celebrar tanto este Contrato de Promesa de Compra-venta, como la Escritura Pública que contendrá el Contrato de Compra-venta.

c).- Que los recursos destinados para el apartado del inmueble materia del presente Contrato, son propios y de procedencia lícita.

Expuesto lo anterior, las partes otorgan las siguientes cláusulas:

## CLAUSULAS

**PRIMERA.- EL PROMITENTE VENDEDOR** se obliga a vender y **“EL PROMITENTE COMPRADOR”** se obliga a adquirir el inmueble que ha quedado descrito en la Declaración I primera inciso letra **“b”** del presente instrumento, el cual se tiene aquí por reproducido para todos los efectos legales a que haya lugar y que ambas partes declaran conocer.

**“EL PROMITENTE VENDEDOR”** entregará la posesión del inmueble materia del presente contrato al promitente comprador a más tardar el día \_\_\_\_\_

Escrituración que se hará a favor del **“PROMITENTE COMPRADOR”** o en favor de quien ella designe en las fechas futuras sujetas a la condición señalada.

**SEGUNDA.- LAS PARTES CONTRATANTES** acuerdan que el valor total de la operación es por la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ **MIL PESOS 00/100 MONEDA NACIONAL**) y que será pagado de la siguiente forma:

A la firma del presente Contrato se entrega como anticipo la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ **MIL PESOS 00/100 M. N.**).

Al momento de la firma de la Escritura Definitiva con reserva de dominio ante Notario Público se dará la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ **DE PESOS 00/100 MN**). **Mostrando sus pagos al corriente de mantenimiento, Agua, Luz, y Predial.**

El saldo pendiente por cubrir de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ **DE PESOS 00/100 MONEDA NACIONAL**), será cubierto contra entrega de la casa que será a más tardar el día \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20 \_\_\_\_

**TERCERA.- PENALIZACIÓN POR INCUMPLIMIENTO.-** Si por alguna causa imputable a cualquiera de las partes, no se llevara a cabo la escrituración del inmueble, se acuerda una pena convencional del 10 % diez por ciento del saldo total de la operación a la parte que incumpliera; en el caso de que sea causa imputable a la parte vendedora esta se obliga además a entregar en un término de 5 cinco días naturales el anticipo recibido a la firma del presente contrato.

Si por alguna causa la entrega de la casa no se hiciera en la fecha pactada se acuerda como penalización el pago del importe mensual como renta la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ **MIL PESOS 00/100 MN**) hasta la entrega de la casa.

**CUARTA.- IMPUESTOS.-** Todos los gastos, derechos, impuestos y honorarios que genere dicha transmisión de propiedad serán por cuenta del **“PROMITENTE COMPRADOR”**, excluyendo el impuesto sobre la renta que corresponde en caso de generarse a **“EL PROMITENTE VENDEDOR”**.

**QUINTA.-** Las partes manifiestan que en la celebración del presente contrato no existe dolo, error, lesión, mala fe, coacción, o la existencia de algún vicio en el consentimiento que en este acto otorgan que pudiese invalidar el presente contrato.

**SEXTA.-** Serán causa de rescisión del presente contrato, cualquier acto que realicen las partes en contravención a lo establecido en la cláusula que proceden, así como los casos que señala la legislación civil en la materia.

**SEPTIMA.**- Para todo lo relacionado con la interpretación y cumplimiento del presente contrato de las partes desean que se sujete a las leyes y tribunales de la Ciudad de Celaya, Guanajuato.

**OCTAVA.**- Acuerdan las partes en que se hará un Inventario de las cosas que permearan en la casa y de las que serán retiradas al momento de la entrega del inmueble.

Firmando por las partes en señal de conformidad en tres tantos en la ciudad de Celaya, Guanajuato, a los \_\_\_\_ días de \_\_\_\_\_ del 20\_\_, ante la presencia de dos testigos.

PROMITENTE VENDEDOR

---

PROMITENTE COMPRADOR

---

TESTIGOS

---

C.

---

C.



## ANEXO E. CHEK LIST

(Expediente único de comparecientes)

Nombre \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Propiedad \_\_\_\_\_ C.P. \_\_\_\_\_

### PROPIEDAD

### VENDEDOR

1. ESCRITURA (FOLIO REAL)	
2. CERTIFICADO (CLG)	
3. PREDIAL	
4. RECIBO DE LUZ (ACTUALIZADO)	
5. RECIBOS DE AGUA (ACTUALIZADO)	
6. RECIBOS DE MANTENIMIENTO (ACTUALIZADO)	
7. PLANOS	
8. AVALÚO FISCAL	

**EN CASO DE QUE LA ESCRITURA ESTE HECHA EN BASE A TERRENO**

### VENDEDOR

9. PERMISO DE CONSTRUCCIÓN	
10. AVISO DE TERMINACIÓN DE OBRA	
11. FINIQUITO IMSS	
12. PODERES	

### DATOS PERSONALES

### VENDEDOR    COMPRADOR

13. IFE		
14. CURP		
15. ACTA DE NACIMIENTO		
16. ACTA DE MATRIMONIO (En caso que se requiera)		
17. ACTA DE DIVORCIO (En caso que se requiera)		
18. ACTA DE DEFUNCIÓN (En caso que se requiera)		
19. ALTA DE HACIENDA <b>RFC CON DOMICILIO FISCAL</b>		
20. ESTADO DE CUENTA ORIGINAL		
21. COMPROBANTE DE DOMICILIO		
22. TELÉFONO		
23. CORREO ELECTRÓNICO		
SI ESTÁ CASADO EN SOC. CONYUGAL OCUPAREMOS IFE Y ACTA DE NACIMIENTO DEL CONYUGE)		

**DATOS DE ESCRITURACIÓN**

	<b>VENDEDOR</b>	<b>COMPRADOR</b>
20. BANCO (Clave Interbancaria)		
21. VALOR DE OPERACIÓN		
22. VALOR DE ESCRITURACIÓN		
23. ENGANCHE		
24. RESTO		
25. ISR		
26. IVA		
27. ESCRITURA NUEVA		
28. COPIA TRAVÉS DE APODERADO LEGALA DE CHEQUES Y MONTOS DE TRANSFERENCIAS EN CASO DE QUE HAYA EXISTIDO		



## ANEXO F. PROMOCIÓN DEL INMUEBLE EN PÁGINA WEB



Díaz Barriga  
bienes raíces

Cotización  
C0007



FACHADA PRINCIPAL



ACCESO A PLANTA ALTA



SALA Y COMEDOR



COCINA INTEGRAL



SALA DE TV



FACHADA POSTERIOR

Díaz Barriga  
bienes raíces

Agustín Arroyo Ch. No. 504-3 | Col. Alameda | C.P. 38050 | Celaya, Gto.

Tel. (461) 612 0098 | 613 6737

[diaz.barriga@prudgy.net.mx](mailto:diaz.barriga@prudgy.net.mx)

[www.diazbarriga.com.mx](http://www.diazbarriga.com.mx)

## ANEXO G. PROMOCIÓN DEL INMUEBLE EN REVISTAS PUBLICITARIAS

**B Díaz Barriga**  
Bienes raíces

TELS. 612 00 98 / 613 67 37  
CEL. 461 152 64 02  
CEL. 461 101 06 77  
CEL. 461 189 04 90

**A.M.P.I.**

### OPORTUNIDADES

 <ul style="list-style-type: none"> <li>825 m2 terreno</li> <li>447 m2 const.</li> <li>Cochera 4 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>2 1/2 baños</li> <li>Bungalow equipado</li> <li>Jardín</li> <li>Terraza</li> </ul> <p><b>PRADERAS DE LA HACIENDA \$ 3'500,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>209 m2 terreno</li> <li>274 m2 const.</li> <li>3 recámaras</li> <li>Cochera 2 autos</li> <li>3 1/2 baños</li> <li>Cuarta de servicio</li> <li>Jardín</li> </ul> <p><b>ARBOLEDAS 2A. SECC. \$ 2'550,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>147 m2 terreno</li> <li>192 m2 const.</li> <li>3 recámaras</li> <li>Cochera 2 autos</li> <li>3 baños</li> <li>Estudio</li> <li>Jardín</li> <li>Terraza</li> </ul> <p><b>ALAMEDA \$ 1'200,000</b></p>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>1,113 m2 terreno</li> <li>759 m2 const.</li> <li>Cochera 3 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>3.5 baños</li> <li>Alberca</li> <li>Jardín</li> <li>Cuarta de servicio</li> </ul> <p><b>CLUB CAMPESTRE \$ 17'000,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>1,000 m2 terreno</li> <li>533 m2 const.</li> <li>Cochera 4 autos</li> <li>4 recámaras</li> <li>4.5 baños</li> <li>Terraza</li> <li>Sala TV</li> <li>Cuarta de servicio</li> </ul> <p><b>CLUB CAMPESTRE \$ 12'000,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>1,198 m2 terreno</li> <li>866 m2 const.</li> <li>Cochera 4 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>3.5 baños</li> <li>Sala de juegos</li> <li>Capilla</li> <li>Terraza</li> </ul> <p><b>CAMPESTRE \$ 14'000,000</b></p>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>590 m2 terreno</li> <li>540 m2 const.</li> <li>Cochera 2 autos</li> <li>4 recámaras</li> <li>4.5 baños</li> <li>Cuarta de servicio</li> <li>Terraza</li> </ul> <p><b>CAMPESTRE \$ 8'500,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>513 m2 terreno</li> <li>m2 const.</li> <li>Cochera 2 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>2.5 baños</li> <li>Terraza</li> <li>Jardín</li> </ul> <p><b>CLUB CAMPESTRE \$ 7'800,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>1,122 m2 terreno</li> <li>454 m2 const.</li> <li>Cochera 4 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>3.5 baños</li> <li>Cocina integral</li> <li>Sala de juegos</li> </ul> <p><b>ALAMO COUNTRY \$ 8'500,000</b></p>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>1,105 m2 terreno</li> <li>743 m2 const.</li> <li>Cochera 6 autos</li> <li>4 recámaras</li> <li>2.5 baños</li> <li>Alberca</li> <li>Depos. moza</li> <li>Sala de juegos</li> </ul> <p><b>ARBOLEDAS 2A. SECC. \$ 6'150,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>830 m2 terreno</li> <li>463 m2 const.</li> <li>Sala de juegos</li> <li>3 recámaras</li> <li>Cochera 6 autos</li> <li>4 baños</li> <li>Sala de TV</li> <li>Estudio</li> </ul> <p><b>ARBOLEDAS 2A. SECCION \$ 6'200,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>580 m2 terreno</li> <li>617 m2 const.</li> <li>Cochera 3 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>Hermoso Jardín</li> <li>3.5 baños</li> <li>Terraza</li> </ul> <p><b>ARCADA ALAMEDA \$ 7'500,000</b></p>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>800 m2 terreno</li> <li>397 m2 const.</li> <li>Una planta</li> <li>Cochera 4 autos</li> <li>2 recámaras</li> <li>Jardín c/ piscina</li> <li>2 1/2 baños</li> </ul> <p><b>PRADERAS DE LA HACIENDA \$ 4'350,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>399 m2 terreno</li> <li>335 m2 const.</li> <li>Cochera 4 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>2.5 baños</li> <li>Alberca</li> <li>Cuarta de servicio</li> <li>Sala TV</li> </ul> <p><b>LAS FUENTES \$ 3'800,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>817 m2 terreno</li> <li>270 m2 const.</li> <li>Una planta</li> <li>3 recámaras</li> <li>3.5 baños</li> <li>Jardín c/terrace</li> <li>Cuarta de servicio</li> </ul> <p><b>ALAMO COUNTRY \$ 3'750,000</b></p>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>525 m2 terreno</li> <li>470 m2 const.</li> <li>Cochera 4 autos</li> <li>4 recámaras</li> <li>3.5 baños</li> <li>Jardín</li> <li>Cuarta de servicio</li> <li>Deportes</li> </ul> <p><b>LAS ARBOLEDAS 1A. SECC. \$ 3'750,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>825 m2 terreno</li> <li>447 m2 const.</li> <li>Cochera 4 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>2 1/2 baños</li> <li>Bungalow equipado</li> <li>Jardín</li> <li>Terraza</li> </ul> <p><b>PRADERAS DE LA HDA. \$ 3'500,000</b></p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>785 m2 terreno</li> <li>280 m2 const.</li> <li>Cochera 2 autos</li> <li>3 recámaras</li> <li>3.5 baños</li> <li>Jardín</li> <li>Cuarta de servicio</li> <li>Sala de TV</li> </ul> <p><b>VILLAS JARDÍN \$ 3'450,000</b></p>

ANEXO H. DOCUMENTOS DE LA PROPIEDAD

Escrituras de la Propiedad



Impuesto Predial Pagado a la Fecha

R072525001U37211

No. de Recibo 37211

**Celaya**  
AYUNTAMIENTO  
2015-2018

**IMPUESTO PREDIAL 2016**  
TESORERÍA MUNICIPAL

**Gracias por CUMPLIR contigo Celaya Avanza**

**DATOS DEL CONTRIBUYENTE**

Nombre: VELAZQUEZ VELASCO VICTOR MANUEL  
 No. Cuenta: R012525001  
 Clave Catastral: 64-F8-02-042-006  
 Colonia: FRACC. ARCADA ALAMEDA  
 Ciudad: CELAYA, GTO.

**UBICACIÓN DEL PREDIO**

No. Circuito: CIRCUITO ALAMEDA Ext.: 145 Int.:  
 Colonia: FRACC. ARCADA ALAMEDA Manz.: 1 Lote:  
 Ciudad: CELAYA, GTO.

**DATOS DEL PAGO**

Periodo	Impuesto	Periodo	Impuesto
2016-1-2016-6	7,975.80	2016-1-2016-6	7,975.80
Concepto	7,975.80	Concepto	7,975.80
Descuento 15%	1,196.37	Descuento 10%	797.56
Subtotal	6,779.43	Subtotal	7,178.22
Recargos	0.00	Recargos	0.00
Recargos 5/51	0.00	Recargos 5/51	0.00
H. Catastrales	0.00	H. Catastrales	0.00
G. de Ejecución	0.00	G. de Ejecución	0.00
C.O.A.	0.00	C.O.A.	0.00
D.A.P.	0.00	D.A.P.	0.00
TOTAL CONTRIBUCIONES	6,779.43	TOTAL CONTRIBUCIONES	7,178.22
PORCENTAJE PAGADO DEL TOTAL	10.00	PORCENTAJE PAGADO DEL TOTAL	10.00
<b>TOTAL \$</b>	<b>6,789.43</b>	<b>TOTAL \$</b>	<b>7,188.22</b>


**Valor**: 2,246,712.00  
**Cuota Bimestral**: 1329.3

**EVITE RECARGOS POSTERIORES**

**Pago**


MUNICIPIO DE CELAYA, GTO.  
 PORTAL INDEPENDENCIA 4848  
 ZONA CENTRO, CELAYA, GTO.  
 C.P. 38000  
 RFC: MCE 02018 LVM

### Avalúo Fiscal de la Propiedad



**TESORERIA MUNICIPAL DE CELAYA, GTO.**

# AVALUO FISCAL



<b>DATOS DEL PADRON</b>		Nº	4 DIC 03	-	17
MOTIVO DEL AVALUO	COMPRA VENTA				
UBICACION DEL PREDIO			COLONIA	ARCADA ALAMEDA	
LOCALIDAD	CELAYA, GTO.		MUNICIPIO	CELAYA, GTO.	
ENAJENA			TENENCIA	PRIVADA	
QUIERE					
DOMICILIO PARA NOTIFICAR					
LOCALIDAD	CELAYA, GTO.		COLONIA	CENTRO	
DE CUENTA	R-012525-001		MUNICIPIO	CELAYA, GTO.	
SOLICITANTE			CLAVE CATASTRAL	MANZ.	168
					#EDIF. E INT. 000-000
			05-2-168-000-000	MPID	05
					REGION 02

<b>CONSTRUCCION</b>				<b>TERRENO</b>					
EVA	AMPLIACION	REMODELACION	RENTADA INCL.	CLASIFICACION DE LA ZONA		HABITACIONAL DE 1ª X MEDIA			
QUALIDAD DEL PROYECTO B	R.	M	USO LOTE	ECONOMICA	INDUSTRIAL	COMERCIAL	CAMPESTRE		
<b>ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCION</b>				SERVICIOS EN LA ZONA					
REFERENCIA	A	B	C	D	AGUA	DRENAJE	LUZ		
EDAD ESTIM					X	X	X		
MUROS					TELEFONO	PAVIMENTO	ADOCFETO		
STRUCTURA					X		BANQUETA		
ENTREPISOS							NO TIENE		
TECHOS					CONST. DOMINANTE	ANTIGUAS	MODERNAS		
OS						X	MIXTAS		
PUERTAS					VIAS DE ACCESO	B	R		
VENTANAS						X	M		
PIPERIA					TOPOGRAFIA	PLANA	ENC.		
HERRERIA						X	DENSIDAD DE CONST.		
INST. ELEC.							55%		
INST. ESPEC.					<b>CALCULO DEL VALOR DEL TERRENO</b>				
INST. SANIT.					SECCION	SUPERFICIE	VALOR X M2	FACTOR	VALOR DE LA SECCION
APLANADO					1	580.00	\$945.00	1.00	\$548,100.00
ABADO EXT.					2			1.00	\$0.00
VENTURA					3			1.00	\$0.00
MUEB. BAÑO					4			1.00	\$0.00
MAIDA					5			1.00	\$0.00
<b>CALCULO DEL VALOR DE LA CONSTRUCCION</b>				INCREMENTO DE ESQUILIA					
REFERENCIA	CLAS.	SUPERF. M2	VALOR X M2	VALOR PARCIAL	SUPERFICIE		VALOR		
A		0.00	0.00	\$ 0.00	TOTAL		580.00 M2 TOTAL \$		
B			0.00	\$ 0.00					
C			0.00	\$ 0.00					
D			0.00	\$ 0.00					
E			0.00	\$ 0.00					
F			0.00	\$ 0.00					
G			0.00	\$ 0.00					
H			0.00	\$ 0.00					
SUPERFICIE CONSTRUIDA		0.00 M2	VALOR DE LAS CONST.				\$0.00		
			Nº PROGRESIVO						

**VALOR TOTAL DEL PREDIO**

VALOR REFERIDO DE LAS CONSTRUCCIONES AL DIA

**RESERVACIONES MEDIDAS Y LINDEROS SEGÚN SOLICITUD**

NORTE	29.00 M	CON	LOTE #24
SUR	29.00 M	CON	LOTE #22
ESTE	20.00 M	CON	CIRCUITO ALAMEDA
OESTE	20.00 M	CON	AREA VERDE

ESTACION DEL PREDIO A CURVA NORORIENTE DEL CIRCUITO 100 MT.

CELAYA, GTO. A Diciembre 31, 2008


LUGAR Y FECHA

VALUADOR MTR. EN VALUACION AR. JULIS

REGISTRO ANTE CATASTRO MUNICIPAL NUMERO 11

NOTA: (Croquis de escala al reverso)

ANEXAR COPIA DEL PLANO DEL QUE SE TOMARON LOS DATOS DEL PREDIO O INDICAR QUE SE ENCUENTRA DIBUJADO A ESCALA AL REVERSO



SELO OFICIAL

7 JULIO 2008

CELAYA, GTO.

## ANEXO I. DOCUMENTOS DEL VENDEDOR Y COMPRADOR



**ESTADOS UNIDOS MEXICANOS  
REGISTRO CIVIL**

**ACTA DE MATRIMONIO**

Yo \_\_\_\_\_ te acepto a ti \_\_\_\_\_ como mi esposa. Prometo serle fiel siempre y cuando no me hagas enojar, de lo contrario tendré que pintarte el cuerno con tu mejor amiga o comadre, me laves mi ropa y calzoncillos sellados, me consientas en TODOS los sentidos como: hacerme el desayuno, soportarme cuando llegue borracho, no reclamar cuando no llegue a dormir, aguantarme junto con mis amigos cuando veamos el clásico mientras tu tendrás que atendernos sin reclamos, me hagas pijaño todos los días de mi vida, hasta que la muerte nos separe. Y, si no funciona pues nos divorciamos!!!

Yo \_\_\_\_\_ te acepto a ti \_\_\_\_\_ como mi esposo. Prometo serle fiel siempre y cuando no me hagas enojar, de lo contrario tendré que pintarte el cuerno con tu mejor amigo o alguien más guapo, si no encuentro con quien ponerte el cuerno tendré que pedirte el divorcio y, te quite la mitad de todos tus bienes (muajajajajaja). Tendrás que darme dinero todos los fines de semana para ir de shopping con mis amigas mientras tú cuidaras a los niños en casa, me llevaras de compras MINIMO!! una vez al mes consintíndome en TODOS los sentidos todos los días de mi vida hasta que la muerte nos separe.

Y, si no funciona pues nos divorciamos!!!

Lo que yo he unido no lo separe la suegra...

Y como no hay nadie que se oponga, no hay nadie verdad, mmm ... nop. Los declaro marido y marido!!!

Firma del Novio \_\_\_\_\_ Firma de la Novia \_\_\_\_\_

Testigo del Novio \_\_\_\_\_ Testigo de la Novia \_\_\_\_\_

Firma del Juez \_\_\_\_\_

**Ciudad México**  
Cuenta No. 2020000000

**ACTA DE NACIMIENTO**

ENTIDAD	DELEGACION	JUZGADO	LIBRO	ACTA	AÑO	CLASE	FECHA DE REGISTRO
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	CD. JUÁREZ	CD. JUÁREZ	29	1	1984	POB	1984-07-07

Nombre: GUADALUPE MIRANDA Género: FEMENINO

Fecha de Nacimiento: 07/07/1984

Lugar de Nacimiento: ESTADO FEDERAL

Nombre del Padre: GUADALUPE MIRANDA Edad: 41

Nacionalidad: MEXICANA

Nombre de la Madre: GUADALUPE MIRANDA Edad: 39

Nacionalidad: MEXICANA

Nombre Paterno: MIRANDA GUADALUPE

Nombre Materno: MIRANDA GUADALUPE

Nombre Completo: MIRANDA GUADALUPE

Apellido Materno: MIRANDA GUADALUPE

La presente certificación es un extracto del acta cuyos datos arriba se precisan y que se expide electrónicamente y de manera autografiada con fundamento en los artículos 48 del Código Civil para el Distrito Federal y 13 Fracción VII del Reglamento del Registro Civil del Distrito Federal en esta Ciudad de México.

LIC. REGEL CORTES MIRANDA



**CFE** Comisión Federal de Electricidad  
Av. Paseo de la Reforma 101, 101, Ed. Juárez, México, DF, C.P. 06600.  
055 52 00 00 00  
Número y Duración

**\$966.00**  
MONTAÑO ÚNICO Y CON PAGO DE IVA IVA

Número de servicio  
**770 871 000 719**  
Punto de pago

Información importante  
Corte a partir de 30 días

Periodo	Cambio	Inicio	Fin	Importe
12 NOV	62	10:30	11:58	11.58

Facturación

Concepto	Importe
Consumo	966.00
Impuesto	0.00
IVA	0.00
Exp. del Periodo	966.00
IVA	0.00
Además de IVA	0.00
IVA	0.00
TOTAL	966.00

Impuesto del IVA

IVA 0%

Exp. del Periodo

IVA

Además de IVA

IVA

TOTAL

## ANEXO J. CARTA OFERTA DE COMPRA

Celaya, Guanajuato a \_\_\_\_ de \_\_\_\_ del \_\_\_\_

Sr. \_\_\_\_\_:

Por medio de la presente le hago la formal oferta de promesa de compra de la casa de su propiedad, ubicada en \_\_\_\_\_, fraccionamiento \_\_\_\_\_ de esta ciudad.

Su área de ventas me ha informado que la casa de su propiedad, está libre de todo gravamen, al corriente de pago de todas las contribuciones fiscales propias del mismo y que cuenta con una superficie de \_\_\_\_\_M2 y de construcción \_\_\_\_\_M2

En cuanto al precio, oferto pagar a ustedes por la propiedad la cantidad de \$\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_ mil pesos 00/100MN), mediante la forma de pago siguiente:

1.- La cantidad de \$\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_ de pesos 00/100MN) mediante cheque de la cuenta \_\_\_\_\_ el \_\_ de \_\_\_\_ del \_\_\_\_\_

2.- La cantidad de \$\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_ mil pesos 00/100MN) mediante cheque

3.- El resto que es la cantidad de \$\_\_\_\_\_00 (\_\_\_\_\_ mil pesos 00/100MN) con el crédito que otorga \_\_\_\_\_.

Lo anterior para su análisis y aprobación a fin de conocer su respuesta y proceder a la firma de los contratos y documentos que correspondan al cumplimiento formal de la presente oferta de compra.

Atentamente

Sr. \_\_\_\_\_

**ANEXO K. ACEPTACIÓN CARTA DE OFERTA DE COMPRA**

Celaya, Guanajuato a \_\_\_ de \_\_\_ del 20\_\_

Sr. \_\_\_\_\_.

Presente

Por medio de esta carta a nombre del Sr. \_\_\_\_\_ le hago formal que ha sido aceptada su carta oferta de promesa de compra de la casa, que nos hizo llegar el \_\_\_ de \_\_\_\_\_ del presente año, de la casa ubicada en \_\_\_\_\_ Fraccionamiento \_\_\_\_\_ de esta ciudad.

Cuenta con una superficie de \_\_\_\_\_ M2 y de construcción \_\_\_\_\_ M2

En cuanto al precio que ofertó pagar por la propiedad objeto de la presente la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ mil pesos 00/100MN), mediante la forma de pago siguiente:

1.- La cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ de pesos 00/100MN) mediante cheque de la cuenta \_\_\_\_\_ el \_\_\_ de \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_

2.- La cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ mil pesos 00/100MN) mediante cheque

3.- El resto que es la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ 00 ( \_\_\_\_\_ mil pesos 00/100MN) con el crédito que otorga \_\_\_\_\_.

Lo anterior para su análisis y aprobación a fin de conocer su respuesta y proceder a la firma de los contratos y documentos que correspondan al cumplimiento formal de la presente oferta de compra.

Atentamente

Sr. \_\_\_\_\_

**ANEXO L. ACTA DE ENTREGA DEL BIEN INMUEBLE**

Celaya, Guanajuato a \_\_ de \_\_\_\_ del 20\_\_

Sr. \_\_\_\_\_

Presente

Por medio de este oficio manifiesto que recibo a mi entera satisfacción, en las condiciones en que se encuentra y en que me fue ofrecida la casa-habitación ubicada en la calle \_\_\_\_\_ Fraccionamiento \_\_\_\_\_ de esta ciudad.

Atentamente

\_\_\_\_\_



ANEXO M. NUEVAS ESCRITURAS Y COMPROBANTES DE PAGO

COPIA DE LA ACTA DE FUNDACION DEL INSTITUTO FEDERAL DE DEFENSA FISCAL (IFDF) DEL 27 DE AGOSTO DE 1996, EN LA CUAL SE DECLARA LA AUTONOMIA DEL INSTITUTO FEDERAL DE DEFENSA FISCAL (IFDF) COMO ENTIDAD AUTONOMA DE LA FEDERACION, DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 27 DE LA CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

La IFDF, en virtud de su naturaleza de entidad de derecho publico, tiene personalidad jurídica propia y patrimonio propio, y es capaz de adquirir, ejercer y defender sus derechos y obligaciones, así como de celebrar actos y contratos en su propio nombre y responsabilidad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El IFDF, en virtud de su naturaleza de entidad de derecho publico, tiene personalidad jurídica propia y patrimonio propio, y es capaz de adquirir, ejercer y defender sus derechos y obligaciones, así como de celebrar actos y contratos en su propio nombre y responsabilidad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

COPIA DE LA ACTA DE FUNDACION DEL INSTITUTO FEDERAL DE DEFENSA FISCAL (IFDF) DEL 27 DE AGOSTO DE 1996, EN LA CUAL SE DECLARA LA AUTONOMIA DEL INSTITUTO FEDERAL DE DEFENSA FISCAL (IFDF) COMO ENTIDAD AUTONOMA DE LA FEDERACION, DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 27 DE LA CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

La IFDF, en virtud de su naturaleza de entidad de derecho publico, tiene personalidad jurídica propia y patrimonio propio, y es capaz de adquirir, ejercer y defender sus derechos y obligaciones, así como de celebrar actos y contratos en su propio nombre y responsabilidad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El IFDF, en virtud de su naturaleza de entidad de derecho publico, tiene personalidad jurídica propia y patrimonio propio, y es capaz de adquirir, ejercer y defender sus derechos y obligaciones, así como de celebrar actos y contratos en su propio nombre y responsabilidad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

COPIA DE LA ACTA DE FUNDACION DEL INSTITUTO FEDERAL DE DEFENSA FISCAL (IFDF) DEL 27 DE AGOSTO DE 1996, EN LA CUAL SE DECLARA LA AUTONOMIA DEL INSTITUTO FEDERAL DE DEFENSA FISCAL (IFDF) COMO ENTIDAD AUTONOMA DE LA FEDERACION, DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 27 DE LA CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

La IFDF, en virtud de su naturaleza de entidad de derecho publico, tiene personalidad jurídica propia y patrimonio propio, y es capaz de adquirir, ejercer y defender sus derechos y obligaciones, así como de celebrar actos y contratos en su propio nombre y responsabilidad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El IFDF, en virtud de su naturaleza de entidad de derecho publico, tiene personalidad jurídica propia y patrimonio propio, y es capaz de adquirir, ejercer y defender sus derechos y obligaciones, así como de celebrar actos y contratos en su propio nombre y responsabilidad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.



## Referencias

- Apuntes de contabilidad.* (s.f.). Recuperado el 30 de julio de 2017, de <https://contabilidad.tumentor.net/2015/12/campos-de-aplicacion-etica.html>
- bajío, e. s. (4 de mayo de 2017). Quieren invertir en celaya 30 empresas. *El sol del bajío.*
- Casas y terrenos.* (06 de julio de 2017). Recuperado el 18 de agosto de 2017, de Zona bajío, inversión inmobiliaria y desarrollo económico creciente: <http://www.casasyterrenos.com/articuloscyt/zona-bajio-inversion-inmobiliaria-y-desarrollo-economico-creciente/>
- Castillo, L. (s.f.). *La contaduría pública.* Recuperado el 31 de julio de 2017, de <http://www.monografias.com/trabajos11/conpu/conpu.shtml>
- Código de ética IFAC, IES 4 y IEPS 1.* (s.f.). Recuperado el 10 de agosto de 2017, de [www.ifac.org](http://www.ifac.org)
- contador público.* (2017 de julio de 2017). Recuperado el 10 de julio de 2017, de [https://es.wikipedia.org/wiki/Contador\\_p%C3%ABlico](https://es.wikipedia.org/wiki/Contador_p%C3%ABlico)
- Contaduría pública: áreas y desarrollo profesional.* (15 de diciembre de 2015). Recuperado el 5 de agosto de 2017, de <http://www.utel.edu.mx/blog/menu-profesional/facultad-de-economia-y-administracion/contaduria-publica-areas-y-desarrollo-profesional/>
- Definición inmobiliaria.* (s.f.). Recuperado el 23 de agosto de 2017, de <https://definicion.mx/inmobiliaria/>
- El contador público en la actualidad.* (20 de julio de 2017). Recuperado el 20 de julio de 2017, de [https://www.uva.edu.mx/cd\\_acuna/articulos/el\\_contador\\_publico\\_en\\_la\\_actualidad](https://www.uva.edu.mx/cd_acuna/articulos/el_contador_publico_en_la_actualidad)
- Escalon, S. J. (s.f.). *Gestión empresarial B1.* Recuperado el 31 de julio de 2017, de <http://empresaygestionbi.weebly.com/11-naturaleza-de-la-actividad-empresarial.html>

*facultad de Contaduría, Administración e Informática. (2017).*

La inversión de vivienda. (13 de mayo de 2017).

La inversión de vivienda. (15 de mayo de 2017). *El Economista*.

La inversión en vivienda. (17 de 03 de 2017).

NIETO, A. F. (2001). Ética Inmobiliaria. *Ética Inmobiliaria*, (pág. 23). México, DF.

staff, F. (17 de marzo de 2014). *Millennials, baby boomers, y generación x: la combinación*

*perfecta*. Recuperado el 17 de agosto de 2017, de

<https://www.forbes.com.mx/millennials-baby-boomers-y-generacion-x-la-combinacion-perfecta/>

Zúñiga, T. (22 de enero de 2016). *El emprendedor profesional*. Recuperado el 31 de julio de

2017, de <https://prezi.com/9w2u5e67dfsk/el-emprendedor-profesional/>