

# **LAS EMPRESAS DE BIENES RAÍCES COMO NICHOS DE NEGOCIO EN ENSENADA, BAJA CALIFORNIA, MÉXICO**

Guadalupe Espinoza Guerrero, Universidad Autónoma de Baja California  
María de Lourdes Solís Tirado, Universidad Autónoma de Baja California

## **RESUMEN**

*La actividad inmobiliaria es uno de los mayores componentes que influyen en la economía de los países, tal es el caso de Estados Unidos de América y su crisis económica en el año 2008, a la que se le atribuyó como principal causa los créditos hipotecarios. Considerando también que la mayor inversión que realiza una persona lo es la compra de su casa, constituyendo éste su patrimonio familiar, es de suma importancia el estudio del sector de la vivienda y por consiguiente la comercialización de bienes inmuebles, el negocio de bienes raíces. Por lo que respecta a Baja California y en especial al municipio de Ensenada, se considera un nicho de negocio el sector de agencias de bienes raíces y consultoría de mercado respecto a desarrolladores de vivienda. Lo anterior, sustentado en datos económicos Nacionales y Estatales, así como diferentes planes y políticas de desarrollo económico para el Estado de Baja California así como para el municipio de Ensenada. Así pues, se propone el establecimiento de empresas de bienes raíces como un negocio atractivo y prometedor para posibles inversionistas.*

**PALABRAS CLAVE:** Nicho de Negocio, Bienes Raíces, Inversión

## **REAL ESTATE AS A BUSINESS NICHE IN ENSENADA BAJA CALIFORNIA, MEXICO**

### **ABSTRACT**

*Real estate activity is one of the major components in the economies of countries. This was the case with the United States in its 2008 economic crisis, which was considered a principal cause of mortgage credit problems. Most commonly, the largest investment a person makes is the purchase of a house. With this constituting the family legacy, a study of the residential sector is of great importance. In Baja California, especially the city of Ensenada, the sector of real estate agencies and market consulting regarding housing developments is considered a business niche. This is based on national and state economic data, as well as on different plans and policies for economic development for the state of Baja California and the city of Ensenada. Therefore, the establishment of real estate businesses is proposed as an attractive and promising business for possible investors.*

**JEL:** M1, M10

**KEYWORDS:** Niche Business, Real Estate, Investment

### **INTRODUCCION**

**U**n negocio nicho consiste en ofrecer un producto o servicio enfocado a un aspecto o una base de clientes específicos dentro de un sector. (Koss-Feder, 2005, p.75). Lo más valioso para emprender un negocio, es entender la idea del mismo e identificar las necesidades de sus clientes. Un negocio

nicho debe identificar su base de clientes potenciales y dedicarse a ellos. Los negocios de nicho tienen un 25 por ciento más de oportunidades de sobrevivir durante los primeros años que las empresas más generales, dice Jennifer Sander, asesora de pequeños negocios en Granite Bay, California, y coautora de *Niche and Get Rich*, (Koss-Feder, 2005). Así pues, para encontrar la oportunidad de abrir un negocio nicho se debe identificar la necesidad del bien o servicio y posteriormente ofertarla, siempre dirigiéndose a los clientes potenciales. Al hablar del negocio de bienes raíces es necesario hablar de la vivienda, luego entonces, ésta, refiriéndome a la vivienda, resulta para el ser humano un producto de primera necesidad, tal como lo es la salud, comida y educación; indispensable para su desarrollo y bienestar. Constituyendo la vivienda un espacio de albergue, intimidad, comodidad, ubicación y bienestar público. El derecho a la vivienda se encuentra dentro de los derechos humanos de segunda generación, es decir, impone el deber al Estado para mejorar las condiciones de vida, impone la obligación al Estado de proveer, dotar, crear construir y edificar vivienda. (Sánchez, 2013). El sector de la vivienda se ve relacionado con varios sectores como, el sector de la construcción, el sector público (Estado), Instituciones de financiamiento (públicas o privadas) y la figura encargada de su comercialización, que es representada por los agentes de bienes raíces llamados también “agentes inmobiliarios”. Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española un “agente” es una persona o cosa que produce un efecto y la palabra “raíz” significa bien inmueble, finca, tierra o edificio, por lo que un agente de bien raíz significa: una persona que produce un efecto sobre los bienes inmuebles. (Real Academia Española, 2001).

Por lo que respecta a México al igual que en todos los países, la economía y política tienen gran influencia sobre el sector inmobiliario. Las constantes devaluaciones en el país han traído consecuencias negativas para que éste resulte poco atractivo de la inversión extranjera, devaluaciones que provocaron intereses muy altos en los bancos de México, tal y como se vivió en nuestro país en los años 1993, donde adquirir créditos para vivienda resultaba muy complicado y la inversión extranjera se encontraba muy alejada del país (Schettino, 1995). Debiendo hacer notar que las variables como política, economía, inflación y globalización resultan ser factores que influyen en la compra-venta de bienes inmuebles. El presente trabajo tiene como finalidad mostrar el contexto económico, jurídico y comercial en el que se encuentra Ensenada y por lo que se afirma que el negocio de los Bienes raíces resulta ser un nicho de negocio prospero. El resto del trabajo está organizado de la siguiente manera, en la sección de revisión literaria se contiene un análisis contextual del negocio de bienes raíces en el contexto de México y Ensenada, en la sección de justificación se proporcionaran datos porcentuales que evidencian la relevancia del tema y la problemática planteada. Posteriormente se encontrará la metodología utilizada para el presente estudio, consecutivamente los resultados hallados y finalmente las conclusiones a que se ha llegado en la presente investigación.

## REVISION LITERARIA

### Análisis Contextual

En México, la figura del corredor de bienes raíces o agente inmobiliario tiene presencia a partir de un grupo de personas que sintieron la necesidad por profesionalizar el servicio que estaban prestando. Dichas personas se asociaron y el 14 de Noviembre de 1956 fundaron una organización denominada “Unión Mexicana de Corredores y Administradores de Inmuebles A.C.”, siendo la primera asociación en México dedicada a regular los servicios profesionales de los corredores inmobiliarios. A través de los años esta asociación cambio su denominación por el de “Asociación Mexicana de Administradores y Agentes Inmobiliarios, A.C.” para posteriormente en el año de 1979 cambiar nuevamente su denominación y ser lo que ahora conocemos “Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios” AMPI. (Asociación Nacional de Profesionales Inmobiliarios, 2011). Por lo que respecta a Baja California, se cuenta con un Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de Baja California, A.C., constituido desde el año de 1984, este consejo integra todas las asociaciones importantes del Estado, entre ellas AMPI Ensenada. Esta asociación surgió por la necesidad de mejorar el nivel de servicio en todo el Estado y dentro de sus logros más importantes ha sido el haber impulsado “Ley que regula el registro Estatal de agentes inmobiliarios y

agencias inmobiliarios en el Estado de Baja California”, sin embargo esta ley no tiene sanción alguna o fuerza de obligatoriedad para el Registro de los Agentes Inmobiliarios, sin embargo podemos observar que la intención de este sector está encaminada hacia una regulación de su profesión. (Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de Baja California, s.f.)

La población mundial transita de ser rural a urbana, más de la mitad de la población vive en ciudades. Del total de esta población, la mayoría se concentra en costas, de las localidades costeras, las que tienen mayor crecimiento, por motivos comerciales y de movilidad, son las que cuentan con puertos. En cuanto a crecimiento las megalópolis actualmente disminuyen su tasa de crecimiento y las ciudades que crecen con mayor rapidez son aquellas que cuentan con hasta 500,000 habitantes. Ensenada cuenta con todas estas características. (Programa de Desarrollo Urbano de Centro Población de Ensenada 2030, p.7) El municipio de Ensenada se encuentra dentro de la región fronteriza que se comparte con el Estado de California, el más rico y dinámico de los Estados Unidos. A su vez, este municipio se encuentra dentro del Estado de Baja California, caracterizado por un rápido desarrollo, debido a su crecimiento poblacional, estimado por la media nacional. En solo 50 años la población ha aumentado 17.4 veces. (Programa de Desarrollo Urbano de Centro Población de Ensenada 2030) Ensenada, es el municipio más extenso de México, con una superficie de 52,510 Km<sup>2</sup>, lo que representa 74.1% del área total del Estado de Baja California y 2.6% del territorio nacional. Posee 1,646 localidades y más de 441,000 habitantes. (Programa de Desarrollo Urbano de Centro Población de Ensenada 2030, p.7)

Por otra parte, en cuanto al análisis legal se encontró lo siguiente: En México, refiriéndome al país no existe ordenamiento legal por parte de la Secretaría de Educación Pública que regule como profesión al agente inmobiliario, sin embargo esa es la tendencia. En el Distrito Federal, existe una ley llamada “Ley de Prestación de Servicios Inmobiliarios” donde establece que para ejercer la profesión de agente inmobiliario en el Distrito Federal, se deberá contar con un registro y certificación expedida por la secretaria de Desarrollo Económico del Distrito Federal. (Ley de Prestación de Servicios Inmobiliarios del Distrito Federal, 2014). Sin embargo, esta ley es de reciente creación. En el Estado de Baja California, el día jueves 21 de Agosto del 2014, fue presentada ante el Congreso del Estado, por el Grupo Parlamentario del Partido Revolucionario Institucional, un proyecto de iniciativa para la creación de la Ley que regula las actividades de los Agentes Profesionales Inmobiliarios en el Estado de Baja California. (Congreso del Estado de Baja California, 2014). Iniciativa de ley que fue aprobada por unanimidad el día 16 de Octubre del 2014. (Congreso del Estado de Baja California, 2014). Por medio de esta ley se regula el ejercicio de todas las personas que ejerzan actos de intermediación inmobiliaria y se ordena su registro y licencia ante la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Baja California. En los últimos años, han ocurrido grandes cambios legales de gran relevancia, el más importante, por la ubicación geográfica del Estado de Baja California, es el siguiente: El 23 de Abril del 2013, se aprobó la reforma al artículo 27 Constitucional, que contiene la posibilidad que los extranjeros adquieran propiedad para vivir en zonas fronterizas. Siendo este un cambio gigantesco en la forma de adquirir propiedades para los extranjeros en nuestro país. (Gaceta Parlamentaria, 2013).

### Justificación

Por lo que respecta a Baja California y en especial al municipio de Ensenada, se considera un nicho de negocio el sector de agencias de bienes raíces y consultoría de mercado respecto a desarrolladores de vivienda. Lo anterior sustentado ya que el PIB de Baja California en el año 2013 (Secretaría de economía, s.f., cita a INEGI) en su 61% está conformado en su mayoría por el comercio y dentro de este sector los servicios inmobiliarios y de alquiler representan el 10.35%. Para el año 2014, el sector de servicios inmobiliarios y de alquiler representaba el 14.2% del PIB del Estado. (Secretaría de economía, 2015) Así también el artículo “Política de desarrollo empresarial de Baja California 2012-2020” que elaboró el Consejo Estatal de Desarrollo Empresarial de Baja California, manifestó que una vocación de innovación con gran peso económico y alto crecimiento para Ensenada es el sector Inmobiliario y corredores de bienes

raíces. (Fuentes, et al, 2012, p.31). Resultando congruente lo antes mencionado con los resultados publicados por el Consejo de Desarrollo Económico de Ensenada (CODEEN) y el Instituto Municipal de Investigación y Planeación de Ensenada, Baja California (IMIP) en el “Plan estratégico de desarrollo económico del Municipio de Ensenada PEDEME”, quien indica de nueva cuenta a las inmobiliarias y corredores de bienes raíces como una rama económica prometedora. (Consejo de Desarrollo Económico de Ensenada, 2011) Los diferentes tipos de crédito por medio de los cuales una persona puede adquirir una vivienda en México son: Infonavit, Fovissste, Banca (engloba la banca múltiple, SOFOMES, Micro financieras, y demás figuras que promueven productos para vivienda) y otras entidades (Orevis, Banjercito, Issfam, Pemex, Hábitat A,C. y otras agencias productoras de vivienda). (Sociedad Hipotecaria, Federal, 2015, p. 2).

### Crédito Infonavit

En el año de 1972 se fundó el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit). El 12 de Abril de 1972, se promulgó la Ley de Infonavit con la que se dio cumplimiento a la vivienda de los trabajadores establecido en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos el 5 de Febrero de 1917. La forma consistió en reunir en un fondo nacional las aportaciones del 5% del salario de cada uno de los trabajadores que tuvieran contratados para darles la oportunidad de obtener un crédito de vivienda o el derecho a que sus ahorros sean devueltos. (Gerencia de Información Institucional, Infonavit, 2014). El Infonavit ofrece créditos para adquirir vivienda nueva o usada, para construir vivienda en tu propio terreno, ampliar o remodelar vivienda, pagar hipoteca y recientemente arrendar. Sera objeto de estudio, únicamente el crédito que ofrece Infonavit para comprar vivienda nueva o usada y la modalidad de renta. (Infonavit, 2014).

### Estimación de Demanda

Considerando que para el año 2015, se espera que la población en México demande 380,000 créditos de tipo Infonavit, 50,000 Fovissste, 130,000 de la banca, y 55,109 de otras entidades, teniendo un total de demanda de créditos para vivienda para adquisición de 615,109 (Sociedad Hipotecaria Federal, 2015, p. 2). Se enfocara el presente estudio en las personas que viven en el centro de la Ciudad de Ensenada y que tienen acceso al Crédito Infonavit, por ser este último el crédito más representativo, tal como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 1: Número de Créditos Por Tipo de Solución, 2015

	Adquisición	Mejoramiento	Autoproducción	Total	Composición %
Infonavit	380,000	280,000	0	660,000	56.1
Fovissste	45,000	20,000	0	70,000	6.1
Banca	130,000	80,000	40,748	250,748	21.6
Otras entidades	55,109	63,623	60,000	178,732	15.4
Total	615,109	443,623	108,357	1,159,480	100.00

(Sociedad Hipotecaria Federal, 2015, p. 2)

Por lo que respecta a Baja California, la demanda de adquisición de vivienda se estima en 40,134 créditos. (Sociedad Hipotecaria Federal, 2015, p. 3) y considerando que el Municipio de Ensenada representa en cuanto a su volumen población con respecto a los demás municipios pertenecientes al Estado, el 14.90%, de habitantes, correspondiendo a 511,772 (Coplade, 2014), se podría decir que la demanda aproximada para el municipio será de 6,000 créditos. Aunado al dato anterior, en el año anterior y durante este año 2015, el Gobierno Federal a través de la Comisión Nacional de Vivienda, ha otorgado y otorgara subsidios en préstamos hipotecarios de Infonavit. A través de este subsidio, el Gobierno pretende impulsar a las personas a adquirir su primera vivienda. (Subdirección General de Crédito, Infonavit, 2015). Este programa consiste en apoyar a los trabajadores que tengan un ingreso de hasta 2.6 VSM y otros que ganen

hasta 5 VSM, (VSMD \$70.10), otorgándoles este subsidio para apoyarlos a comprar su primer casa. Razón por la cual y considerando que la demanda de vivienda a nivel Nacional se encuentra representada en un 56.1% por créditos de tipo Infonavit, se estima que el nicho de negocio se encuentra en la compra-venta de vivienda para trabajadores que sean derechohabientes a crédito INFONAVIT, por ser éstos los que representan la mayoría. (Subdirección General de Crédito, Infonavit, 2015).

## METODOLOGIA

Para corroborar los datos económicos, políticos y jurídicos que se proporcionaron anteriormente y que indican que las agencias de bienes raíces constituyen un nicho de negocio para Ensenada, Baja California. Se realizó un estudio de mercado para identificar la viabilidad para la implementación de una agencia de bienes raíces exclusivamente en cuanto se refiere a créditos Infonavit. Para analizar la demanda del servicio que ofertará una agencia de bienes raíces se utilizó el método Cuantitativo de tipo descriptivo, mediante la técnica de la encuesta, a través de la aplicación de un cuestionario compuesto por preguntas cerradas de opción múltiple. El cuestionario aplicado midió la demanda por medio de seis dimensiones, perfil de los compradores, expectativas y deseos, poder de compra, preferencias de los consumidores, precio de servicio y eficacia publicitaria, constando en total de 27 preguntas.

### Delimitación de Estudio

El periodo de aplicación del cuestionario, fue en el mes de Febrero a Marzo del año 2015. Se aplicó como antes se indicó a los trabajadores que tuvieran acceso al crédito Infonavit en el Centro de la Ciudad de Ensenada, trabajadores que fueron ubicados en la Clínica del Instituto Mexicano del Seguro Social número 32, ubicada en Calle Segunda, entre Alvarado y Blancarte número 129 de la Zona Centro de la Ciudad de Ensenada, Baja California.

### Población

Por Ciudad de Ensenada, entenderemos lo que se denomina el Centro de la Ciudad de Ensenada, según la carta Urbana de este municipio. El Centro de Ensenada se divide en cinco sectores, Sauzal, Centro, Noreste, Chapultepec y Maneadero. (Carta Urbana de la Ciudad de Ensenada, 2014). El área de estudio comprende una superficie de 45,652.35 ha, donde se considera que el desarrollo urbano ejerce una influencia directa. Esta extensión incluye las poblaciones de El Sauzal, Ex – ejido Chapultepec, Maneadero, los poblados del Zorrillo y Esteban Cantú, así como las áreas urbanas del Estero de Punta Banda y la Joya. Del total de la superficie del centro de población, la mancha urbana ocupa 8,966.27 Ha. (Programa de Desarrollo Urbano de Centro de Población de Ensenada 2030, p.6). Por lo que a las personas que se les aplicó el estudio de mercado, fueron los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social que radican en el centro de Ensenada en el año 2015, ya que los trabajadores afiliados a esta institución por consecuencia son derechohabientes del crédito Infonavit, de acuerdo al artículo 5 del Reglamento de inscripción, pago de aportaciones y entero de descuentos al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. De acuerdo con la población existente y la superficie de la mancha urbana actual, la densidad bruta para el centro de población es de 34 hab/ha. (Programa de Desarrollo Urbano de Centro de Población de Ensenada 2030, p.15). Así pues, la población total del centro de Ensenada, corresponde a 304,853.18 habitantes. El municipio posee más de 441,000 habitantes y el centro de población de Ensenada concreta a poco más de 60% de la población del municipio. (Programa de Desarrollo Urbano de Centro de Población de Ensenada 2030, p.7). Ahora bien, los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social al mes de Abril del año 2013 de la población del Centro de Ensenada, sumaban la cantidad de 77,300 personas. (Plan Municipal de Desarrollo, 2014-2016 XXI Ayuntamiento, Ensenada, Piensa en Grande, 2014). Siendo este dato el más reciente, toda vez que Inegi contemplaba para el año 2010, un total de trabajadores afiliados al IMSS de 69,348 para todo el Municipio de Ensenada. (Inegi, 2010) Por lo que se tomara como el total de nuestra población la cantidad de 77,300 personas.

Muestra

El tipo de muestra que se usó fue de tipo no probabilística. Seleccionando para este estudio los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social en el Centro de la Ciudad de Ensenada. Donde a unidad muestral fue el conglomerado de Trabajadores afiliados al IMSS y la unidad de análisis, cada trabajador. Para conocer el número de personas a las que se les aplicó la encuesta, aplicara la siguiente formula donde:

$N = 77,300$

$Z_{\alpha/2} = 1.962$  (si la seguridad es del 95%)

$P =$  proporción esperada en caso de  $5\% = 0.05$ )

$q = 1 - P$  (en este caso  $1 - 0.05 = 0.95$ )

$d =$  precisión (en este caso deseamos un 3 %)

$$n = \frac{N * Z_{\alpha/2}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha/2}^2 * p * q} \tag{1}$$

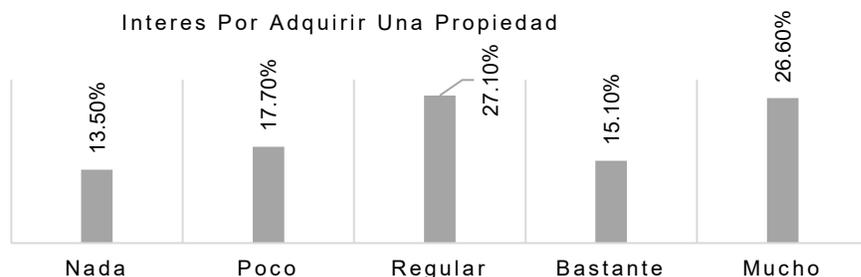
$$n = \frac{73000 * (0.19208) * 0.95}{69.5061 + 0.1094}$$

$n = 191.35$  personas

**RESULTADOS**

Después de la aplicación de los cuestionarios a 192 personas que poseen crédito Infonavit y que viven en el Centro de la Ciudad de Ensenada, Baja California, los resultados más relevantes fueron los siguientes:

Figura 1: Interés del Cliente Potencial

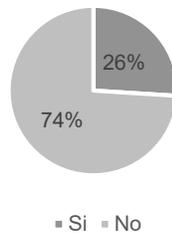


Fuente: Elaboración propia

El 27.1% del total de los encuestados, se encuentran regularmente interesados en adquirir una propiedad en Ensenada, Baja California. Seguido con el 26.6% le interesa mucho adquirir algún tipo de propiedad en la zona. Al 15.1% del total de los encuestados les interesa bastante adquirir una propiedad igualmente en la zona. Al 17.7% de los encuestados les interesa poco adquirir una propiedad, sin embargo solo por lo que respecta al 13.5% no le interesa adquirir ninguna propiedad en la Ciudad. Luego entonces, es dable concluir que a la mayoría de las personas encuestadas (86.5%) les interesa en mayor o menor grado adquirir una propiedad en esta Ciudad de Ensenada, Baja California.

Figura 2: Experiencias de Clientes Potenciales

Experiencia con agencias de bienes raíces

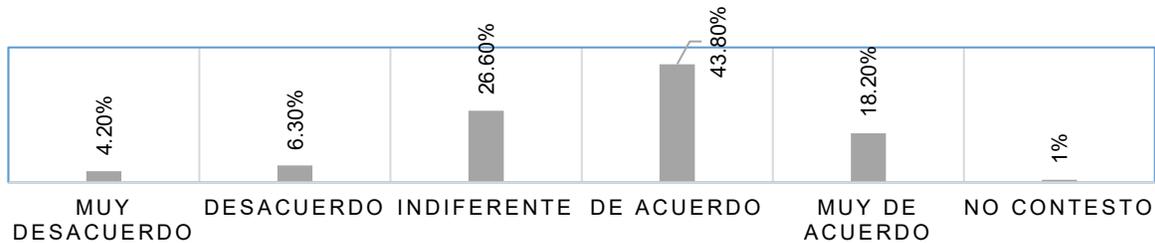


Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, se encontró que el 74 % de los encuestados no han tenido anteriormente alguna experiencia con agencias de bienes raíces y solo el 26% si ha tenido alguna experiencia con agencias de bienes raíces. Lo que significa que la mayoría de las personas encuestadas no están acostumbradas a contratar los servicios de agencias de bienes raíces. Sin embargo, del dato que posteriormente se proporcionara se puede afirmar que a pesar que la mayoría de los encuestados no han tenido algún tipo de trato con agencias de bienes raíces, están dispuestos a contratarlas.

Figura 3: Disposición de Contratación

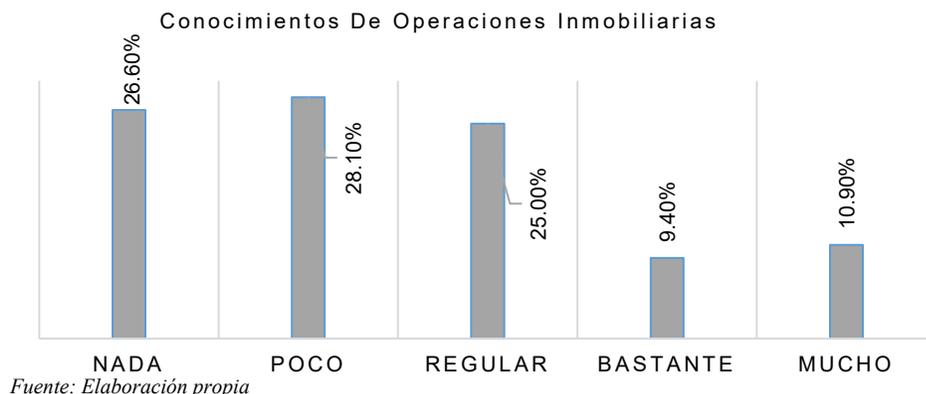
Disposición De Contratación



Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, por lo que respecta a la disposición por contratar los servicios de una agencia de bienes raíces, el 43.8% de los encuestados está de acuerdo. El 18.2% está de acuerdo y el 26.6% es indiferente. Por lo contrario, el 6.3% está en desacuerdo al contratar los servicios de las agencias de bienes raíces y solo el 4.2% está muy en desacuerdo. Así pues, la mayoría de los encuestados está de acuerdo en contratar los servicios de una agencia de bienes raíces, lo que significa que existe la posibilidad de mercado para el negocio que en futuro se podría implementar como nicho. Haciendo notar, que solo el 2% de los encuestados no contesto.

Figura 4: Conocimiento de los Clientes Potenciales



Se encontró también, que del total de las personas encuestadas representadas por el 28.1% conocen poco del procedimiento necesario para vender, comprar o rentar un bien inmueble, seguido por el 26.6 % que no conoce nada acerca de dicho procedimiento. El 25% manifestó que conoce en parte este procedimiento. Y solo el 10.9% manifestó conocer mucho este procedimiento mientras que el 9.4% manifestó conocer bastante. Por lo que se puede concluir, que son mayoría las personas que desconocen o saben poco acerca de los procedimientos o procesos necesarios para la compra-venta o arrendamiento de bienes inmuebles. Situación que es conveniente, ya que ante la necesidad que presenta la mayoría de las personas encuestadas de conocer el procedimiento para realizar operaciones de compraventas de inmuebles, se observa la posibilidad de nicho de negocio para la implementación de una empresa de bienes raíces que ofrezca asesoría al respecto. En general, los resultados obtenidos demuestran que existe interés en adquirir al menos una propiedad en la Ciudad, disposición por contratar el servicio ofertado por las agencias de bienes raíces y existe una necesidad de conocimiento que se convierte en una oportunidad de servicio para las futuras agencias de bienes raíces.

## CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos en la presente investigación permiten concluir lo siguiente: Por medio de los datos económicos y tendencias políticas proporcionados por los diferentes planes estratégicos Estatales y Municipales, se puede concluir que las agencias de bienes raíces conforman un negocio nicho para los próximos años en la Ciudad de Ensenada, Baja California. Así también con los datos proporcionados y analizados por la Sociedad Hipotecaria Federal, se concluye que la demanda de vivienda para el Estado es significativa y por tanto se confirma que las agencias de bienes raíces constituyen un negocio nicho. Aunado a lo anterior, y con el análisis de la demanda, resultado de la aplicación del cuestionario a los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social y por consecuencia derechohabientes de INFONAVIT en el centro de Ensenada, se concluye que los mismos tienen interés, necesidad y disposición para contratar los servicios ofertados por una agencia de bienes raíces. Comprobando por tanto, que las agencias de bienes raíces enfocadas a créditos INFONAVIT, conforman un negocio nicho en la Ciudad de Ensenada, Baja California y constituye una oportunidad para posibles emprendedores interesados en incursionar en dicho negocio. Esta investigación presenta una limitación territorial enfocado a la Ciudad de Ensenada, Baja California y limitado a trabajadores derechohabientes al crédito INFONAVIT.

## REFERENCIAS

Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios. (2011). Consultado el 12 de Julio de 2014 en: <http://www.ampi.org/es/nosotros/>

Congreso del Estado de Baja California, (2014). XXI Legislatura, Poder Legislativo de Baja California, comunicado 664. Consultado el 15 de Diciembre del 2014 en:  
<http://www.congresobc.gob.mx/comunicados/COMUNICADO%20664.pdf>

Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de Baja California, A.C. (s.f.). Consultado el 13 de Julio de 2014 en: [www.cepibc.org/](http://www.cepibc.org/)

Consejo de Desarrollo Económico de Ensenada, Instituto Municipal de Investigación y Planeación de Ensenada, B.C. (2011). Plan Estratégico de Desarrollo Económico del Municipio de Ensenada (PEDEME), Ensenada, Baja California.

Coplade, (2014). Población de Baja California y sus municipios. Consultado el 8 de Abril del 2015, en:  
<http://www.copladebc.gob.mx/seis/pdf/apuntePoblacionBCyMunicipiosEne14.pdf>

Fuentes, N., Martínez, S., Plascencia, I. & Ramos, J. (2012). Política de Desarrollo Empresarial de Baja California 2012-2020, p.1-33

Gaceta parlamentaria (2013). De la Comisión de Puntos Constitucionales, con proyecto de decreto que reforma la fracción I del párrafo noveno del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Consultada el 15 de Diciembre del 2014 en:  
<http://gaceta.diputados.gob.mx/PDF/62/2013/abr/20130418-X.pdf>

Gerencia de Información Institucional, Infonavit, (2014). Historia Infonavit. Consultado el 14 de Diciembre del 2014 en:  
[http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/el+instituto/el\\_infonavit/historia](http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/el+instituto/el_infonavit/historia)

Inegi, (2010). México en cifras, Baja California, Ensenada. Consultado el 9 de Diciembre del 2014 en:  
<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/movil/mexicocifras/mexicoCifras.aspx?em=02001&i=e>

Infonavit, (2014). En que puedo usar mi crédito. Consultado el 15 de Diciembre del 2014 en:  
[http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/quiero\\_un\\_credito/en+que+puedo+usar+mi+credito/](http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/quiero_un_credito/en+que+puedo+usar+mi+credito/)

Koss-Feder, L. (2005). La apertura de un negocio nicho. *Entrepreneur México*. (13) p. 74-790  
Ley de Prestación de Servicios Inmobiliarios para el Distrito Federal. (2014). Consultado el 04 de Septiembre de 2014 en:  
[http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.aldf.gob.mx%2Farchivo-](http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.aldf.gob.mx%2Farchivo-38c778c54fecee5b6229e9754e69f9d7.pdf&ei=IMAIVN6TManuiQLjiYHwDQ&usg=AFQjCNF8FwheZH4pp34MROc7JbPf7mq7HQ&sig2=sP6vhiVBWQ2d0TIT6L14OQ&bvm=bv.74649129,d.cGE)

[38c778c54fecee5b6229e9754e69f9d7.pdf&ei=IMAIVN6TManuiQLjiYHwDQ&usg=AFQjCNF8FwheZH4pp34MROc7JbPf7mq7HQ&sig2=sP6vhiVBWQ2d0TIT6L14OQ&bvm=bv.74649129,d.cGE](http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.aldf.gob.mx%2Farchivo-38c778c54fecee5b6229e9754e69f9d7.pdf&ei=IMAIVN6TManuiQLjiYHwDQ&usg=AFQjCNF8FwheZH4pp34MROc7JbPf7mq7HQ&sig2=sP6vhiVBWQ2d0TIT6L14OQ&bvm=bv.74649129,d.cGE)

Plan de Desarrollo Municipal, 2014-2016 XXI Ayuntamiento, Ensenada, Piensa en Grande, (2014). Presidencia Municipal. Consultado el 9 de Diciembre del 2014 en:  
<http://transparencia.ensenada.gob.mx/doc/file2890s101d71.pdf>

Programa de Desarrollo Urbano de Centro de Población de Ensenada 2030 (2009) consultada el 28 de Noviembre del 2014 en: [http://www.imipens.org/IMIP\\_files/PDUCP-E2030-abreviado.pdf](http://www.imipens.org/IMIP_files/PDUCP-E2030-abreviado.pdf)

Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la lengua española* (22.<sup>a</sup> ed.). Consultado el 12 de Julio de 2014 en: <http://lema.rae.es/drae/?val=agnte>

Sánchez, W. (2013). ¿Derecho a la vivienda, o derecho al crédito para la vivienda? *Alegatos-Revista Jurídica de la Universidad Autónoma Metropolitana*, (83), p. 153-168.

Schettino, M. (1995). Crecimiento e Inflación: va de nuez. *El costo del miedo* (pp. 37-39). México, D.F.: Iberoamérica, S.A. de C.V.

Secretaría de Economía. (s.f.). Pro México ¿Por qué invertir en Baja California? Consultado el 14 de Agosto del 2014 en:  
[www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CBoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fmim.promexico.gob.mx%2FDocumentos%2FPDF%2Fmim%2FFE\\_BAJA\\_vf.pdf&ei=iSDtU-LQL8zoQTXv4LgBA&usg=AFQjCNHGjvklSdJUwaVQMUiuxY7yWCbdg&sig2=wWJvMHIQy9aEEqSGzCkPAw](http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CBoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fmim.promexico.gob.mx%2FDocumentos%2FPDF%2Fmim%2FFE_BAJA_vf.pdf&ei=iSDtU-LQL8zoQTXv4LgBA&usg=AFQjCNHGjvklSdJUwaVQMUiuxY7yWCbdg&sig2=wWJvMHIQy9aEEqSGzCkPAw)

Secretaría de economía, 2015. Consultado el 08 de Mayo del 2015 en:  
<http://www.economia.gob.mx/delegaciones-de-la-se/estatales/baja-california#>

Sociedad Hipotecaria Federal, (2015). Dirección de Estudios Económicos de la Vivienda, demanda de vivienda 2014. Consultado el 8 de Diciembre del 2014 en:  
<http://www.shf.gob.mx/estadisticas/EstudiosVivienda/Documents/demanda%202015.pdf>

Subdirección General de Crédito, Infonavit, (2014). En que puedo usar mi crédito. Consultado el 15 de Diciembre del 2014 en:  
[http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/quiero\\_un\\_credito/en+que+puedo+usar+mi+credito/credito/vivienda\\_nueva](http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/quiero_un_credito/en+que+puedo+usar+mi+credito/credito/vivienda_nueva)

## BIOGRAFIA

María de Lourdes Solís Tirado, Doctora en Ciencias Administrativas por la Universidad Autónoma de Baja California. Profesora de tiempo completo y coordinadora de la Licenciatura en Administración modalidad semiescolarizada en la misma Universidad. Se puede contactar en la Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, ubicada en Boulevard Zertuche de los Lagos S/N, Fraccionamiento Valle Dorado, C.P. 22890 Ensenada, Baja California, Correo [lsolis@uabc.edu.mx](mailto:lsolis@uabc.edu.mx)

Guadalupe Espinoza Guerrero, Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Baja California, estudiante de tiempo completo para obtener el grado de Maestra en Administración por la misma universidad. Se puede contactar en la Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, ubicada en Boulevard Zertuche de los Lagos S/N, Fraccionamiento Valle Dorado, C.P. 22890 Ensenada, Baja California. Correo electrónico [guadalupe.espinoza@uabc.edu.mx](mailto:guadalupe.espinoza@uabc.edu.mx)