

# **Guía para el sustentante**

## **Examen General para la Acreditación como Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria**

**EGATSU-CI**



CENEVAL®

**Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C.**

*Guía para el sustentante*  
*Examen General para la Acreditación como Técnico Superior Universitario*  
*en Comercialización Inmobiliaria (EGATSU-CI)*

D. R. © 2008  
Centro Nacional de Evaluación  
para la Educación Superior, A.C. (CENEVAL)  
Primera edición

## **Directorio**

### **Dirección General**

Mtro. Rafael Vidal Uribe

### **Dirección General Adjunta de Programas Especiales**

Dra. Rocío Llarena de Thierry

### **Dirección de Programas para la Acreditación del Conocimientos**

Dra. Claudia Ochoa Millán

### **Coordinación EGATSU - CI**

Lic. Gustavo Adolfo Navarro Ayala

## ÍNDICE

	Pág.
Antecedentes	4
Qué es el EGATSU-CI	4
Quién lo presenta	5
Cómo es el EGATSU-CI	5
Qué evalúa el EGATSU	6
Estructura y temas. Perfil Referencial	7
Descripción del contenido	8
Qué hacer para prepararse	14
Tipo de preguntas del examen	14
Ejemplo de reactivos	22
Consideraciones de Aplicación e Instrucciones	27
Calificación y resultados	28
Bibliografía	29

## ANTECEDENTES

Con base en el Acuerdo Secretarial 286 y el Modificatorio 328, emitidos por la Secretaría de Educación Pública (SEP), el Examen General para la Acreditación como Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria (EGATSU-CI) forma parte del proyecto de profesionalización de los agentes inmobiliarios en México impulsado por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), con la autorización de la SEP y el apoyo de otros involucrados. En su diseño y elaboración participan expertos del área,

Este examen forma parte de un proceso de evaluación de conocimientos, desarrollado y diseñado por expertos del área, el cual permitirá a aquellas personas que lo acrediten obtener un título y una cédula como Técnico Superior Universitario.

## QUÉ ES EL EGATSU-CI

El EGATSU-CI es un examen que evalúa el rendimiento de los sustentantes con respecto a los conocimientos y habilidades considerados básicos y necesarios para un desempeño profesional de buena calidad.

Está diseñado con base en el Perfil Referencial (PR), cuyo marco es el perfil general de egreso para la carrera de Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria, establecido por el Sistema de Universidades Tecnológicas (SUT).

Es desarrollado por un Consejo Técnico, el cual está constituido por representantes de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, y coordinado y asesorado técnicamente por el Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C. (CENEVAL).

Especialistas en el área inmobiliaria, son los responsables de elaborar los reactivos los cuales son sometidos a análisis psicométricos. El CENEVAL es responsable de diseñar y aplicar el examen, así como de calificar y emitir los resultados.

## Objetivos

Sus objetivos son:

- Conocer de los agentes inmobiliarios de todo el país, quiénes y cuántos poseen los conocimientos y las habilidades descritas en el Perfil Referencial de Validez del examen.
- Proporcionar al sustentante información acerca del nivel de formación respecto al perfil definido como deseable, que le permita identificar los conocimientos y habilidades necesarios para ejercer una práctica profesional de buena calidad en todas las regiones geográficas del país.
- Favorecer el logro de un nivel de calidad profesional acorde con las necesidades de los servicios profesionales en todo el país.
- Promover el reconocimiento social de los servicios.
- Contribuir a la evaluación de la calidad de la educación técnica superior y proporcionar información útil para mejorarla.

## QUIÉN LO PRESENTA

El EGATSU-CI es de aplicación general para todos los agentes inmobiliarios del país que cubran los requisitos establecidos en la convocatoria emitida por la AMPI, la cual se elabora con base en el Acuerdo 286 y el Modificadorio 328, y que quieran obtener un título y una cédula como Técnico Superior Universitario.

## CÓMO ES EL EGATSU-CI

Es un examen objetivo de opción múltiple, que consta de 177 preguntas. El sustentante dispone de 4 horas para resolverlo, a lo largo de la sesión podrá tomar los recesos que considere necesarios de acuerdo con los lineamientos y procedimientos indicados por el aplicador.

Comprende tres áreas: Económica Administrativa, Jurídica Comercial y Contable Financiera.

ÁREA	SUBÁREA	REACTIVOS POR SUBÁREA
<b>ECONÓMICA ADMINISTRATIVA</b>	Administración	24
	Economía	20
<b>JURÍDICA COMERCIAL</b>	Comercialización	43
	Derecho	43
<b>CONTABLE Y FINANCIERA</b>	Finanzas	25
	Contabilidad	22
<b>TOTAL</b>	<b>177 reactivos</b>	

## Características técnicas

El EGATSU-CI es un examen:

- *objetivo*, que tiene criterios de calificación unívocos y precisos.
- *estandarizado*, por contar con reglas fijas de diseño, elaboración y aplicación.
- *referido a criterio*, lo que permite comparar el resultado obtenido por el sustentante con los estándares de calidad predefinidos.

## QUÉ EVALÚA EL EGATSU

### Marco de referencia

El EGATSU-CI se desarrolló tomando como referencia el perfil de egreso, los planes y programas de estudio de la carrera de Técnico Superior Universitario, además de las actividades del perfil profesional.

Este examen evalúa los principales conocimientos y habilidades indispensables para el desempeño profesional y no pretende evaluar las actitudes ni los valores considerados en su formación y actividad profesional.

El perfil profesional define que:

El Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria es un profesionalista que se capacita y especializa en las necesidades actuales que demanda el sector económico y productivo de los servicios inmobiliarios.

En el ejercicio de sus funciones técnicas:

- Desarrollar investigaciones de mercado que permitan detectar necesidades del sector inmobiliario y del cliente, a efecto de diseñar e instrumentar estrategias de comercialización inmobiliaria adecuadas a cada caso.
- Diseñar e implantar planes estratégicos en el área de comercialización inmobiliaria que le permita a la organización desarrollarse y brindar un mejor servicio a sus clientes.
- Desarrollar y mejorar la presentación de los productos y/o servicios inmobiliarios cuidando la integridad de los usuarios.
- Planear e implementar programas o campañas de ventas, promoción y publicidad de los productos y/o servicios inmobiliarios.
- Utilizar herramientas informáticas y telecomunicaciones que optimicen las actividades de su ejercicio profesional.

En sus capacidades y habilidades:

El Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria deberá ser responsable de sus obligaciones y funciones, así como deberá ser capaz de cumplirlas con bases, criterios y procedimientos vigentes.

Será capaz de:

- Analizar, valorar y aplicar los componentes del proceso de comercialización y administración inmobiliarias.
- Participar, desde el punto de vista financiero y comercial, en el diseño de nuevos desarrollos inmobiliarios.
- Orientar sobre el mercado inmobiliario y las alternativas de financiamiento de que pueden disponer los clientes.
- Utilizar las herramientas de valuación con base en las implicaciones del desarrollo urbano y las técnicas de construcción.
- Organizar la promoción de la venta y desarrollar actividades de ventas.

- Negociar las transacciones inmobiliarias y formalizar las operaciones.
- Identificar las oportunidades comerciales de la empresa inmobiliaria y las necesidades de los consumidores.
- Utilizar el marco legal que rige a la actividad comercial en materia inmobiliaria.

### Estructura y temas. Perfil Referencial

A continuación se presenta el Perfil Referencial del examen, el cual muestra las áreas, subáreas y temas que lo conforman, así como la cantidad de reactivos que evalúan cada una de éstas.

#### Estructura del EGATSU-CI

ÁREA	SUBÁREA	TEMA	REACTIVOS POR TEMA	VALOR % DE CADA TEMA
<b>ECONÓMICA ADMINISTRATIVA</b>	Administración	Planeación y organización	10	6
		Recursos humanos	7	4
		Administración inmobiliaria	7	4
	Economía	Ley de la oferta y la demanda	11	6
		Indicadores económicos	9	5
<b>JURÍDICA COMERCIAL</b>	Comercialización	Mercadotecnia	10	6
		Valuación	12	7
		Promoción y publicidad	11	6
		Administración de ventas	10	6
	Derecho	Civil	17	10
		Mercantil	5	3
		Registral	10	6
		Desarrollo urbano	11	6
<b>CONTABLE Y FINANCIERA</b>	Finanzas	Sistemas de financiamiento	13	7
		Rentabilidad de la inversión	6	3
		Garantías	6	3
	Contabilidad	Estados financieros	5	3
		Sociedades mercantiles	7	4
		Regulaciones fiscales	10	6
<b>GLOBAL</b>			<b>177</b>	<b>100</b>

A continuación se presenta una descripción del contenido de los temas que comprenden el examen.

## DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO

### ÁREA ECONÓMICA - ADMINISTRATIVA

#### SUBÁREA DE ADMINISTRACIÓN

##### Propósitos generales

Conocer los principios básicos de planeación y organización del trabajo, incluyendo estrategias, metas y objetivos, así como herramientas de reclutamiento y selección, identificar los elementos relacionados con la administración inmobiliaria.

Aplicar los métodos y sistemas de trabajo de la empresa o asesor inmobiliario para el logro de metas y objetivos.

TEMA	DESCRIPCIÓN DEL TEMA
Planeación y organización	Conocer los objetivos del proceso de planeación en una empresa inmobiliaria a través del establecimiento de metas
	Comprender los tipos de organización aplicados a empresas inmobiliarias
	Conocer métodos y procesos administrativos para el control de tiempos y actividades
	Conocer las características de las organizaciones: lineal, matricial, funcional, lineo – funcional, staff, por asociados, por comités y células de trabajo
	Aplicar planes de trabajo y estrategias para el logro de metas y objetivos
	Aplicar sistemas de planeación de acuerdo con las características de la empresa
Recursos humanos	Comprender los conceptos de liderazgo, motivación, comunicación y comportamiento individual, grupal y organizacional
	Comprender los procesos de reclutamiento, selección, contratación, inducción y desarrollo de los recursos
Administración inmobiliaria	Conocer los aspectos relacionados al mantenimiento y administración de inmuebles

## SUBÁREA DE ECONOMÍA

### Propósitos generales

Conocer la ley de la oferta y la demanda en el mercado inmobiliario; así como los indicadores económicos que afectan el mercado inmobiliario (inflación, tasas de interés, paridad cambiaria).

Aplicar la información económica que repercute en las operaciones inmobiliarias

TEMA	DESCRIPCIÓN DEL TEMA
Ley de la oferta y la demanda	Comprender los determinantes de la oferta y demanda de productos y servicios inmobiliarios
	Relacionar las causas de los cambios en la oferta
	Comprender los cambios en la demanda
	Conocer el comportamiento de la demanda y oferta agregada a nivel nacional, estatal y regional
	Calcular el precio de un producto o inmueble en función de la oferta y la demanda
	Establecer la relación entre la problemática de la economía nacional y su repercusión en las decisiones de la actividad inmobiliaria
Indicadores económicos	Comprender los principales indicadores económicos y su impacto en el mercado inmobiliario
	Comprender los factores económicos y sociales internos y externos que afectan la actividad inmobiliaria
	Determinar el impacto de los factores económicos y sociales que influyen en la demanda de un producto inmobiliario

## ÁREA JURÍDICA - COMERCIAL

### SUBÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

#### Propósitos generales

Identificar el mercado objetivo, conocer técnicas de valuación, técnicas de promoción y medios de publicidad.

Aplicar las características del mercado que le permitan implementar la estrategia para su comercialización (vocación o fin).

TEMA	DESCRIPCIÓN DEL TEMA
Mercadotecnia	Conocer la clasificación comercial de uso o destino de los inmuebles (adicional al reglamento de usos del suelo)
	Conocer la clasificación de tipos de mercado objetivo (tamaño, tipo y precio)
	Conocer las fuentes de información para la venta de inmuebles
	Conocer las áreas de influencia en la promoción
	Determinar el tipo de estudio de mercado para reconocer los factores externos e internos que se presentan durante el proceso de comercialización inmobiliaria
	Aplicar los planes táctico y operativo para la comercialización inmobiliaria (corto plazo)
	Aplicar los planes corporativo y estratégico para la comercialización inmobiliaria (largo plazo)
	Aplicar estrategias de mercadotecnia de acuerdo con el producto y con el perfil del consumidor
	Determinar las estrategias de mercadotecnia en función de las necesidades del cliente en función de: tiempo/urgencia, presupuesto, zona, tamaño, tipo de operación (renta/venta), normatividad y vocación para establecer la estrategia de mercadotecnia
Valuación	Conocer los elementos básicos de las técnicas de valuación para determinar el valor comercial de un inmueble
	Conocer y comprender los tipos de valuación
	Determinar el valor comercial de un inmueble
	Determinar el valor físico de un inmueble
Promoción y publicidad	Conocer los instrumentos y herramientas promocionales y medios de comunicación
	Conocer estrategias de promoción y publicidad
	Comprender elementos que integran un presupuesto de publicidad
	Establecer el tipo de promoción de acuerdo con el público al que se dirige
	Establecer el segmento de mercado y el perfil del consumidor con las teorías de mercadotecnia
	Determinar el tipo de estudio comercial para la planeación de una campaña publicitaria y promocional para un servicio o producto inmobiliario
	Establecer los factores que determinan la funcionalidad de una campaña publicitaria y promocional para un servicio o producto inmobiliario

TEMA	DESCRIPCIÓN DEL TEMA
Administración de ventas	Conocer las funciones del área de ventas
	Comprender la utilidad de los sistemas de control de inventario y desempeño de ventas
	Conocer las etapas del proceso de venta
	Comprender los conceptos de territorio geográfico, su delimitación, sistemas de trabajo y organización del tiempo
	Elaborar proyecciones con base en diferentes escenarios de venta y métodos de corrección
	Aplicar presupuestos y costos de ventas

## SUBÁREA DE DERECHO

### Propósitos generales

Conocer instrumentos legales como herramientas y marco de actuación de las operaciones comerciales.

Aplicar la información contenida en instrumentos legales, así como los derechos y obligaciones derivados de una operación inmobiliaria.

TEMA	DESCRIPCIÓN DEL TEMA
Civil	Comprender las formas para adquirir el dominio y los derechos reales sobre el inmueble
	Conocer las fases de la sucesión testamentaria e intestamentaria
	Conocer los diferentes regímenes matrimoniales y su repercusión en el área inmobiliaria
	Conocer los tipos y características legales en la transmisión de propiedades
	Conocer las reformas al Código Civil
	Revisar el dominio, la posesión, el uso y disfrute y los derechos reales de un inmueble sujeto a comercialización
Mercantil	Comprender la clasificación de los contratos relacionados con las diferentes operaciones inmobiliarias
	Diferenciar las características de un contrato en la intermediación mercantil
Registral	Conocer el procedimiento para identificar el estado legal de un inmueble
	Revisar el estado legal de un inmueble para su comercialización
Desarrollo Urbano	Conocer la simbología de los planes de uso de suelo
	Verificar la factibilidad del uso de suelo para la comercialización o desarrollo de una propiedad

**ÁREA CONTABLE - FINANCIERA**

**SUBÁREA DE FINANZAS**

**Propósitos generales**

Conocer las herramientas e instrumentos financieros que existen en el mercado para las operaciones inmobiliarias que ofrecen instituciones públicas y privadas.

Calcular el valor presente y futuro de una inversión inmobiliaria y determinar su rendimiento.

Evaluar la capacidad de crédito de un comprador.

Cálculo de tasas de interés y de descuento.

TEMA	DESCRIPCIÓN DEL TEMA
Sistemas de financiamiento	Comprender los objetivos e importancia de los estados financieros, para cualquier organización inmobiliaria
	Conocer los conceptos, aplicaciones, características y alcances de las principales razones financieras
	Comprender los conceptos de financiamiento relacionados con el sector inmobiliario
	Comprender los productos de crédito de los diferentes sistemas de financiamiento inmobiliario
	Conocer los criterios y requisitos para el otorgamiento de financiamiento inmobiliario
	Conocer los diferentes programas de crédito hipotecario
	Conocer las formas de presentar la información e integrar un expediente para el otorgamiento de créditos
	Calcular las razones financieras en una empresa inmobiliaria
	Calcular el valor del dinero a través del tiempo, analizando su implicación en los créditos y/o financiamientos
	Integrar cuadros comparativos sobre los sistemas de financiamiento
Revisar los criterios y requisitos para el otorgamiento de financiamiento.	

	Calcular los montos de financiamiento de acuerdo con las características de la operación inmobiliaria (interés simple y sobre saldos insolutos)
Rentabilidad de la inversión	Conocer los conceptos de tasa interna de retorno, valor presente y valor futuro
Garantías	Conocer los tipos de garantías que se solicitan para el otorgamiento de financiamientos y contratos de arrendamientos
	Conocer los tipos de seguros y fianzas aplicables al sector inmobiliario

## SUBÁREA DE CONTABILIDAD

### Propósitos generales

Conocer los elementos generales de un estado financiero, las características de las sociedades y de las personas físicas incluyendo pequeños contribuyentes, así como los impuestos derivados de una operación inmobiliaria.

TEMA	DESCRIPCIÓN DEL TEMA
Estados financieros	Comprender y diferenciar los conceptos de estado de resultados, cuentas principales que lo integran y su utilidad como estado financiero básico
Sociedades mercantiles	Conocer las diferentes sociedades mercantiles
	Comprender la utilidad del Código de Comercio y Código Fiscal Federal y local
Regulaciones fiscales	Conocer las regulaciones impositivas en las negociaciones inmobiliarias de carácter local y federal

## QUÉ HACER PARA PREPARARSE

Para explorar el conjunto de conocimientos y habilidades de los sustentantes, en el examen se plantean diferentes tipos de preguntas. A continuación se presenta una descripción y algunos ejemplos de cada una de éstas.

### Tipo de preguntas del examen

Una pregunta o reactivo es un cuestionamiento o enunciado cuyo propósito es explorar si una persona posee o no un conocimiento, habilidad o actitud específica.

El EGATSU-CI es un examen que utiliza reactivos de opción múltiple, los cuales se definen como un cuestionamiento, enunciado o situación que tiene diversas opciones de respuesta, entre las cuales se debe elegir la correcta.

Los reactivos de opción múltiple están compuestos por:

- La base. Constituida por una pregunta, afirmación, gráfico, enunciado o situación que describe un problema explícitamente.
- Las opciones de respuesta. De ellas sólo una responde correctamente al enunciado o pregunta; las restantes son incorrectas (distractores).

Para explorar el conjunto de conocimientos y habilidades de los sustentantes, en el examen se plantean preguntas del tipo de *Cuestionamiento directo o respuesta corta, Completamiento, Ordenamiento o jerarquización, Relación o correspondencia, Elección de elementos y Caso o multirreactivo*.

A continuación se muestra una breve explicación de cada tipo de reactivo.

#### Cuestionamiento directo o respuesta corta

Es el planeamiento de un cuestionamiento o problema de manera directa. Puede presentarse en forma interrogativa o imperativa.

Estos reactivos presentan el formato más sencillo de los utilizados en el examen; requieren, para su solución, que usted atienda el enunciado interrogativo, la afirmación o la frase incompleta que aparece en la pregunta y seleccione la opción que considere correcta a partir del conocimiento, actividad o criterio solicitado. En general, estas preguntas exploran directamente el inventario de conocimientos.

*Ejemplos de pregunta en forma interrogativa:*

¿En qué siglo descubrió Cristóbal Colón a América?

- A) XI
- B) XV
- C) XVII
- D) XIX

¿Cuál es el resultado de  $13.82^3$ ?

- A) 1904.48
- B) 144.164
- C) 26395.14
- D) 2639.51

¿Con qué tipo de señales funcionan los teléfonos celulares?

- A) Ondas de radio
- B) Cargas electrostáticas
- C) Señales de radar
- D) Impulsos celulares

Las respuestas son: el Siglo XV con la opción (B), 2639.51 con la (D) y las ondas de radio con la (A). Estas preguntas son relativamente simples: se posee el conocimiento o no.

### Completamiento

Es un enunciado en el que se deben completar espacios en blanco de una afirmación incompleta con las palabras o frases correctas para integrar una expresión completa.

Ayudan a medir la habilidad y los conocimientos para identificar las relaciones que guardan diferentes elementos. La lógica de la oración es, sin duda, el aspecto crucial en las preguntas de completamiento.

En este tipo de preguntas se muestra un texto en el que se han omitido una o más palabras. Lo que se pide es completarlo de tal manera que forme un todo armónico, coherente y, sobre todo, lógico y correcto. El completamiento exige del sustentante algo más que la mera comprensión de lo que significan los términos de las opciones, requiere que tenga una idea de su uso dentro del contexto del enunciado.

Cada enunciado contiene la información y los indicadores gramaticales necesarios para que se pueda identificar la opción correcta.

En muchos casos las instrucciones se presentan de manera abreviada: **Complete la siguiente afirmación**, por ejemplo, o simplemente se dan por implícitas en la forma en que se presenta el reactivo.

La \_\_\_\_\_ es la acción coordinada de dos o más causas que juntas producen un efecto mayor que las de los efectos individuales.

- A) asertividad
- B) entropía
- C) empatía
- D) sinergia

La respuesta correcta es la D), ya que la base del reactivo describe la definición del concepto de sinergia.

Los componentes de una computadora se pueden dividir en duros (hardware) y blandos (software). El \_\_\_\_\_ es un ejemplo de software.

- A) teclado
- B) disco flexible
- C) sistema operativo
- D) monitor

La respuesta correcta es la opción C), el sistema operativo. Usted debe saber que el sistema operativo es un programa que se carga en la computadora para administrar la información, entre otras funciones. Los demás son componentes del hardware, también conocidos como duros o tangibles.

En este ejemplo requiere poseer el conocimiento preciso de la terminología empleada en relación con los componentes de la computadora, ya que el aspecto gramatical de la construcción del enunciado no le ofrece pistas.

Trabajar y perseverar son \_\_\_\_\_ que permiten al hombre conseguir lo que se propone.

- A) funciones
- B) actividades
- C) actitudes
- D) potencialidades

La respuesta correcta es la (C)

Algunas recomendaciones que ayudan a resolver este tipo de preguntas son las siguientes:

Lea toda la oración detenidamente y trate de captar la(s) idea(s) que contiene. Incluso trate de expresarla(s) de otra forma.

Procure no elegir una opción sólo porque parece usual o rima sonoramente.

Elimine las incorrectas, pruebe cada opción y analice el sentido de la afirmación del enunciado.

## Ordenamiento o jerarquización

Se caracteriza por ofrecer un conjunto de elementos o datos, a los cuales se debe dar un orden de acuerdo con un criterio dado en las instrucciones, puede ser: alfabético, cronológico, geográfico, evolutivo, de fenómenos, de procesos, de conceptos o de ideas. Requiere elegir la opción que contiene el ordenamiento o secuencia correcta de los diversos elementos.

Consiste en presentar palabras o enunciados de forma desordenada y solicitar su ordenamiento.

Ejemplo:

Lea con atención:

1. Diagnóstico
2. Iniciación
3. Plan de acción
4. Puesta en práctica
5. Terminación

Seleccione la opción que contiene el proceso de consultoría ordenado correctamente.

- A) 1, 2, 5, 4, 3
- B) 2, 1, 3, 4, 5
- C) 3, 4, 5, 2, 1
- D) 4, 3, 1, 5, 2

El trabajo que requiere el reactivo es únicamente ordenar correctamente las diferentes etapas del proceso de consultoría, no es necesario identificarlas o seleccionarlas pues ya están expuestas ahí. Es cuestión de recordar el orden correcto en el que están clasificadas.

La opción correcta es la B) ya que corresponde al orden correcto del proceso de consultoría.

## Elección de elementos

Estos reactivos se caracterizan por contener indicaciones para seleccionar de entre las opciones, aquel o aquellos elementos que cumplan con la condición especificada en las instrucciones.

Sus variantes son: de clasificación o agrupamiento o de selección en una imagen o gráfico. Presentan una serie de hechos, conceptos, fenómenos o procedimientos que debe clasificar, de acuerdo con un criterio específico solicitado en la base del reactivo.

Observe la siguiente figura que representa una hoja de Excel:

	A	B
1	<b>OBSERVACIÓN</b>	<b>TEMPERATURA</b>
2	Mínima 1	7.90
3	Mínima 2	7.68
4	Mínima 3	7.63
5		

Para calcular la suma de cuadrados de los datos de la lista en B5, la fórmula es:

- A) SUMA.CUADRADOS=(B2:B4)
- B) SUMA.CUADRADOS=(B2:B4)^2
- C) =SUMA.CUADRADOS(B2:B4)
- D) =SUMA.CUADRADOS(B2:B4^2)

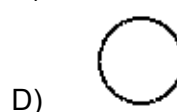
Lea atentamente las instrucciones para tener claramente presente lo que se requiere.

En este caso el reactivo exige seleccionar entre las opciones, la que debe ir para “llenar” la tabla.

Lea la información que contiene el reactivo antes de responder.

La opción correcta es la C). El signo “=” está al inicio, luego se ubica la instrucción de la función “suma cuadrados”, que es la que se solicita ejecutar al programa y las filas de la 2 a la 4 de la columna “B”, son las que contienen los valores a los que se quiere obtener el dato de suma de cuadrados.

Escoja el elemento que debe ir en quinto lugar:



En este ejemplo, el elemento debe ser localizado por consideraciones de índole visual, pero apoyadas en el razonamiento de la lógica o criterio que sigue la secuencia de las figuras.

En este caso, se observa que el sector oscuro se va reduciendo, pero además lleva la secuencia de las fracciones:  $\frac{1}{2}$ ,  $\frac{1}{3}$ ,  $\frac{1}{4}$ ,... así se llega a la conclusión de que la opción A) es la correcta.

**Relación o Correspondencia**

Consiste en dos columnas o una matriz, en la que se pide el establecimiento de vínculos entre los elementos de grupos o series. Estos vínculos responden a una instrucción o criterio de relación. Los elementos que aparecen en una columna se deben vincular con los de otra; o bien, localizar los elementos correspondientes a espacios en blanco de las celdas de la matriz.

Este tipo de reactivos presentan generalmente dos columnas, cada una con contenidos distintos, que se deben relacionar de acuerdo con el criterio especificado en la base del reactivo.

Lea con atención:

<b>Descripción</b>	<b>Elementos sintácticos</b>
1. Designa un ser, una cosa o una idea	a) Adjetivo
2. Indica el sexo que se atribuye a las personas o cosas	b) Artículo
3. Palabra que en una oración sustituye al nombre	c) Género
	d) Pronombre
	e) Sustantivo

Seleccione la opción que relaciona correctamente ambas columnas:

- A) 1a, 2e, 3b
- B) 1b, 2b, 3d
- C) 1e, 2b, 3a
- D) 1e, 2c, 3d

La tarea es, como se indica, identificar cada elemento con su correspondiente en la otra columna. A veces las instrucciones indican el criterio de relación o vínculo que prevalece en la información, en otras ocasiones es parte del esfuerzo de razonamiento que es necesario realizar. En este caso, la relación de columnas vincula la descripción con los elementos sintácticos. En consecuencia, la opción correcta es la D).

Es recomendable observar y leer completamente ambas columnas para poder responder acertadamente.

Casos o Multirreactivos

Son reactivos que cuentan con un planteamiento inicial del cual se desprenden varios cuestionamientos relacionados con él.

Permite evaluar conocimientos y habilidades interrelacionados, a partir de una temática común. El planteamiento inicial puede incluir un texto, una tabla, una gráfica, un mapa o un dibujo. Los cuestionamientos que se proponen a partir de la presentación inicial, que puede ser un caso, pueden ser de comprensión, aplicación de procedimientos o la solución de problemas para los cuales debe considerar la información presentada.

Con base en el planteamiento, responda las siguientes tres preguntas.

Usted está manejando la siguiente información en una hoja de cálculo de Excel.

Nombre: _____			RFC: _____		
Domicilio: _____			Fecha: _____		
	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>
<b>1</b>	Código	Producto	Cantidad	Precio unitario	Total
<b>2</b>	A1	Huaraches No. 26D	120	\$150.00	\$18,000
<b>3</b>	B2	Cinturón piel PPA.	25	\$65.00	\$1,625
<b>4</b>	B3	Cinturón piel 221	20	\$75.00	\$1,500
<b>5</b>	B4	Cinturón piel 2001	20	\$115.00	\$2,300
<b>6</b>	C3	Cartera piel JA	10	\$230.00	2,300
<b>7</b>				Subtotal	\$25,725
<b>8</b>				Descuento 20%	\$5,145
<b>9</b>				Subtotal	\$20,580
<b>10</b>				IVA (15%)	\$3,087
<b>11</b>				Total	\$23.667

¿Qué fórmula se debe utilizar para calcular el total del producto cinturón piel PPA, en la sintaxis del software?

A)  $25 \times \$65.00$

B)  $= C2 \times D2$

C) Total = cantidad x precio unitario

$$D) = C3 \times D3$$

D) Es la respuesta correcta ya que multiplica el precio unitario por la cantidad total del producto, el resultado es el total por este tipo de cinturón.

¿Qué fórmula se debe utilizar para calcular el descuento?

A) =E7 (20/100)

B) =(25.725) 20(100)

C) =E7 20(100)

D) =E7 E8

A) Es la respuesta correcta ya que se divide 20 entre 100 y se multiplica por el total para calcular el 20% de descuento.

La fórmula para calcular el impuesto al valor agregado es:

A) =20,580 x .15

B) =E9 x E10

C) =E9 (15/100)

D) =23,667 (15/100)

C) Es la respuesta correcta ya que se divide 15 entre 100 y se multiplica por el total para calcular el 15% del impuesto al valor agregado.

### Algunos consejos generales

Leer y comprender las instrucciones. Buena parte del éxito depende de la atención que se ponga, la comprensión de lo que se lee y del seguimiento de las instrucciones.

Tomar en cuenta el tiempo: tenga conciencia del número de reactivos y la distribución del tiempo disponible.

Deje hasta el final las preguntas que le quiten mucho tiempo o que en ese momento no recuerde, sin embargo, no olvide regresar a contestarlas.

Intentar responder. Debe hacer todo lo que está en sus manos para seleccionar la respuesta correcta.

Puede hacer cualquier anotación en las hojas señaladas, por ejemplo: si la pregunta tiene algo que ver con la relación causa y efecto y hay varios pasos en la misma, dibuje o escriba dichos pasos, esto podrá ayudarle a ver las partes que faltan, a comprender las relaciones entre las partes y por lo tanto a seleccionar la respuesta correcta.

Lea todas las opciones de respuesta.

### EJEMPLO DE REACTIVOS

A continuación se presentan algunos ejemplos de reactivos que se usan en el examen, con el propósito de que se familiarice con ellos. Junto con cada ejemplo encontrará el razonamiento de la respuesta correcta.

1. 

Espacio que pertenece a los condóminos en forma pro indiviso y su uso estará regulado por la Ley, por la escritura constitutiva o por el Reglamento del Condominio.
---

  - A) Propiedad exclusiva
  - B) Estacionamiento
  - C) Áreas comunes
  - D) Dominio

#### Razonamiento:

La opción correcta es C), ya que el pro indiviso representa el derecho de los condóminos sobre los bienes comunes, proporcional al valor que representa su unidad o fracción en relación con el valor total del condominio

Las opciones A) y B) son incorrectas, ya que corresponden a la propiedad sobre un inmueble que otorga a su titular el derecho exclusivo de uso, goce y disfrute.

Por último la opción D) no puede ser correcta porque el término dominio se utiliza para definir una propiedad horizontal

2. La cédula \_\_\_\_\_ es la licencia otorgada por el arquitecto, que acredita que la casa cumple las condiciones necesarias para su uso.

- A) catastral
- B) de calificación definitiva
- C) hipotecaria
- D) de habitabilidad

**Razonamiento**

La opción correcta es D), ya que este documento certifica que la casa cumple las condiciones para ser habitada.

La opción A) no es correcta ya que se refiere al padrón estadístico de las fincas rústicas y urbanas.

La opción B) es incorrecta porque este documento se refiere a la información que el ayuntamiento deberá ofrecer a todos los interesados sobre las características urbanísticas aplicables a una finca, unidad de ejecución o sector.

La opción C) no es correcta ya que esta cédula es un título que representa la totalidad de los préstamos hipotecarios que la entidad emisora mantiene en vigor.

3. ¿Cuál es la tasa del Impuesto al Valor Agregado en operaciones inmobiliarias ubicadas en franja fronteriza?

- A) 10% en todas las operaciones
- B) 10% en inmuebles habitacionales y 15% en comerciales
- C) 15% en inmuebles habitacionales y 10% en comerciales
- D) 15% en todas las operaciones

**Razonamiento**

La opción correcta es D). Según lo establecido en el artículo 2 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, en la franja fronteriza se pagará el 15% en las operaciones inmobiliarias.

Por lo anterior las opciones A), B) y C) son incorrectas.

4. ¿Qué factores se deben considerar para medir la evolución del sector de la vivienda en una localidad, y que al mismo tiempo sean elementos que permitan prospectar la instalación de una oficina de ventas de inmuebles?

- A) Precios, empleo, construcción, servicios e industrial
- B) Áreas verdes, mercados, escuelas, clima y agua
- C) Número de afiliados al IMSS, vías de acceso y precios
- D) Universidades, empleos, afiliados al Infonavit y agua

**Razonamiento**

La respuesta correcta es A) ya que de acuerdo con los estudios estos son los factores que determinan el poder de compra y por tanto hacen factible la instalación de una oficina de ventas.

Las opciones B), C) y D) no son correctas, porque son factores que el cliente busca pero no determinan la factibilidad.

5. El término avalúo se refiere a:

- A) un cálculo matemático
- B) una investigación de mercado
- C) la aplicación de tablas de precios
- D) una opinión fundamentada

**Razonamiento**

El avalúo es una opinión del comportamiento del mercado con respecto a un inmueble en específico, resultado del análisis de una investigación, aplicando principios básicos de valuación, por lo tanto la opción correcta es D).

Las opciones A) y C) no son correctas ya que para realizar un avalúo se deben considerar otros aspectos más allá de los cálculos y las tablas de precios.

La opción B) no es correcta porque la investigación de mercado es una herramienta para realizar un avalúo.

6. ¿Qué estudio previo al financiero y al económico es indispensable para determinar los ingresos de un proyecto?

- A) De mercado
- B) Técnico
- C) Impacto ambiental

D) Jurídico

**Razonamiento**

La opción correcta es A) ya que este estudio debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio a comercializar.

La opción B) no es correcta porque a través del estudio técnico se diseña la función de producción óptima que permite utilizar adecuadamente los recursos disponibles.

La opción C) es incorrecta debido a que este estudio tiene el propósito de plantear opciones de desarrollo que sean compatibles con la preservación del medio ambiente.

Por último D) es incorrecta porque el estudio jurídico tiene un enfoque legal.

7. Los ingresos provenientes de contratos de obra de inmueble se considerarán acumulables a los \_\_\_\_\_ meses.

A) 2

B) 4

C) 3

D) 6

**Razonamiento**

La respuesta correcta es C) ya que los ingresos provenientes de contratos de obra de inmueble se considerarán acumulables a los 3 meses, de acuerdo con lo establecido en el artículo 19, primer párrafo de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

8. Se realiza la promoción de un inmueble que forma parte de una herencia, cuando...

A) se pueda adjudicar

B) hayan publicado los edictos

C) hayan hecho la radicación

D) estén de acuerdo los herederos

**Razonamiento**

La opción correcta es la A), porque en esta fase ya se realizó la radicación y publicación de los edictos, lo que significa que el heredero ya es propietario del inmueble; por lo anterior, las opciones B), C) y D) son incorrectas.

9. Contrato que establece que quien otorga un préstamo recibe como garantía de pago por parte del deudor un bien inmueble.

- A) Multipropiedad
- B) De mutuo con garantía hipotecaria
- C) Arrendamiento de la vivienda
- D) Promesa de compra venta

**Razonamiento**

La opción correcta es B), ya que el préstamo otorgado se garantiza sobre la hipoteca del inmueble adquirido.

La opción A) no es correcta porque este contrato se caracteriza por atribuir a su titular la facultad de disfrutar en exclusiva durante un determinado periodo al año, de un alojamiento amueblado así como de sus servicios complementarios.

La opción C), es incorrecta ya este es un contrato mediante el cual la arrendadora se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien.

La opción D) no es correcta porque este contrato se refiere a aquel en el que dos o más personas se comprometen a realizar un contrato futuro, de acuerdo con los requisitos legales.

10. Estudio ambiental que evalúa las condiciones existentes en una localidad, sitio o terreno donde se planea la construcción de una empresa.

- A) Contaminación a la atmósfera
- B) De suelo y pasivos ambientales
- C) De riesgo ambiental
- D) De impacto ambiental

**Razonamiento**

La opción correcta es B), debido a que es el estudio que se realiza previo a la construcción de una empresa, reforestación en áreas con historial no conocido, donde pueden existir pasivos ambientales que podrían poner en riesgo las actividades futuras, tanto económicamente como afectaciones a la salud.

Por lo anterior las opciones A), C) y D) no son correctas porque estos estudios son instrumentos que abarcan ambientes más extensos.

## CONDICIONES DE APLICACIÓN E INSTRUCCIONES

Es una prueba que se aplica en lápiz-papel, por lo que deberá utilizar lápiz del dos o dos y medio para llenar la hola de respuestas. El día de la aplicación siga las siguientes recomendaciones:

- Escuche con atención las indicaciones de la persona que aplica el examen.
- Lea con cuidado las instrucciones del examen. No dude en preguntar cualquier indicación que no le parezca clara.
- Tenga cuidado al leer cada pregunta. Recuerde que cada una tiene cuatro opciones de respuesta identificadas con las letras A), B), C) y D) y sólo una de ellas es correcta.
- Seleccione la respuesta que considere correcta y marque en su hoja de respuestas la opción seleccionada, llenando FIRMEMENTE Y POR COMPLETO el círculo correspondiente.

### INCORRECTO



### CORRECTO



- Asegúrese de que coincidan el número de cada pregunta y el de su respuesta.
- Para cada pregunta marque sólo una opción de respuesta; si marca más de una se considerará como no contestada. Si se equivoca borre sólo con goma blanca y llene el círculo correcto. No maltrate su hoja de respuestas.
- Durante el examen podrá ingresar libros y materiales impresos, entre los que se encuentran códigos, leyes, manuales y boletines, los cuales son debidamente elaborados en talleres gráficos o imprentas. No se permitirá el ingreso de la guía para el sustentante, fotocopias, manuscritos, engargolados, empastados, cuadernos, apuntes y hojas sueltas.
- Si necesita hacer cálculos o apuntes utilice los espacios en blanco del cuadernillo de preguntas. No está permitido usar hojas, tarjetas, cuadernos, etc.
- Es importante tratar de contestar todas las preguntas; sin embargo, no se detenga demasiado en aquellas que considere particularmente difíciles, márkelas en este cuadernillo y, si tiene tiempo, revíselas nuevamente.
- Aproveche y distribuya su tiempo; tiene 4 horas para contestar el examen.
- Recuerde que no está permitido copiar o comunicarse con otro sustentante.
- Relájese y trate de estar tranquilo durante el examen.

Con relación a los materiales bibliográficos que puede utilizar el día del examen, debe considerar que:

- El número de libros de consulta es limitado.
- El tiempo del examen es limitado y lo es también el tiempo que puede destinar a buscar información en sus libros.
- Las instrucciones de aplicación condicionan el tipo de material.

Por lo anterior, es recomendable que escoja los libros que incluyan los datos, procedimientos o teorías que usted considere son los de mayor dificultad para que los maneje. O bien elija el material que contenga la mayor cantidad de información de los temas del examen y que le pueda ser de utilidad rápida y directa.

### Calificación y resultados

El examen es resuelto en una hoja de formato óptico, conocida como hoja de respuestas, debidamente identificada para cada sustentante y versión de examen.

Las respuestas a cada uno de los reactivos asentadas en esta hoja son leídas y calificadas mediante procesos automatizados, con los mismos criterios para todos los sustentantes del examen. El programa de calificación realiza el establecimiento de las respuestas correctas e incorrectas, el conteo de aciertos por subárea y área, ya que cada una de ellas es calificada independientemente, y la asignación de puntajes en la escala del Índice Ceneval.

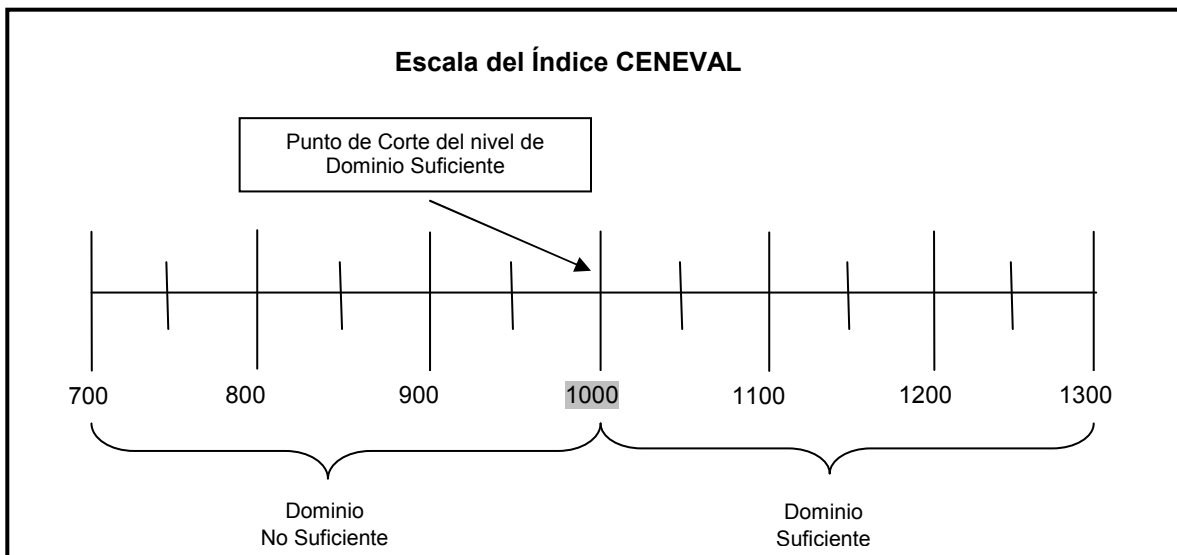
Una vez cumplido el proceso de calificación, el Ceneval emite los informes de resultados individuales. En ellos se establece la calificación global, el puntaje obtenido por el sustentante en cada una de las áreas del examen y el dictamen final.

Todos los resultados que emite el Ceneval están expresados en una escala especial denominada Índice Ceneval cuyo rango de calificación va de 700 a 1,300 puntos.

El EGATSU-CI es un examen criterial lo cual significa que se espera que los sustentantes posean un nivel de conocimientos mínimos requeridos o superiores. Estos conocimientos, definidos por el Consejo Técnico del examen de acuerdo con el perfil referencial del examen, establecen un estándar ideal o deseable.

El estándar mínimo está fijado en 1,000 puntos de la escala Ceneval. Los resultados superiores a 1,000 corresponden al nivel de dominio considerado deseable.

Como se muestra en la figura, en esta escala, un resultado por arriba del límite o punto de corte ubicado en los 1,000 puntos Índice Ceneval, designa un dominio suficiente.



Par obtener un dictamen de “suficiente” es necesario obtener un puntaje igual o mayor a 1000 puntos del Índice Ceneval de forma global y en cada una de las área del examen

El Ceneval publicará los resultados del examen 20 días hábiles después de la fecha de aplicación, a través de su portal <http://portal.ceneval.edu.mx>, donde se podrá imprimir un reporte individual.

**BIBLIOGRAFÍA**

La bibliografía aquí incluida no es exhaustiva ni agota los materiales de estudio, ha sido tomada textualmente de los planes de estudio que son idénticos para todas las Universidades Tecnológicas. Estas referencias se encuentran en los programas de estudio de su carrera.

**ADMINISTRACIÓN**

- ANDERSON, R. y cols. (2002) *Administración de ventas*, McGraw-Hill, México
- COLIM, B. (1996) *La esencia de la administración de pequeñas empresas*, Prentice Hall/ Hispanoamericana, México
- MAC NELLY, D. (1997) *La excelencia en el servicio al cliente*, American medicine publishing
- MUNICH, G. (1997) *Fundamentos de la mercadotecnia*, Trillas, Mexico
- REYES, P. (1994) *Administración de empresas: teoría y práctica 1ª. Y 2ª. Parte*, Limusa, México.
- RICHARD, S. (2003) *La entrevista de selección*, American medicine publishing
- ROBERT, F. (1998) *Administración de ventas*, Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V, México
- ROBINS, P. (1996) *Administración teórica y práctica*; McGraw-Hill, México

**CONTABILIDAD**

- DEL RÍO, C. (2000) *Costos I Costos Históricos*, ECAFSA, España
- ELIZONDO, A (2000) *Proceso Contable II*, ECAFSA, España
- HORNGREN, (2001) *Introducción a la Contabilidad Administrativa*, Pearson Educación, México
- ESCARPULLI, A, (2001) *Apuntes de Contabilidad I*, IMCP, México
- ESCARPULLI, A. (2002) *Apuntes de Contabilidad II*, IMCP,A.C, México
- ROMERO, J. (1995) *Principios de Contabilidad*, McGraw-Hill, México
- ROMERO, J. (1997) *Contabilidad Intermedia*, McGraw-Hill, México
- TORRES, J. (1992) *Contabilidad Intermedia*, Diana, México
- ZAVALA, P. (1997) *Contabilidad I*, ECAFSA, México

**ECONOMÍA**

- STANLEY, F. (2000) *Economía*, McGraw-Hill, México
- DOMINICK. S. (1990) *Microeconomía y problemas resueltos*, McGraw-Hill, México
- HELBRONES. (2003) *Economía*, Prentice Hall
- MACARIO S. (2002) *Introducción a la Economía para no economistas*, Pearson, México
- MACHÓN, F. (2000) *Economía, Teoría y política*, McGraw-Hill, México
- MANKIW, G. (1998) *Principios de microeconomía*, McGraw-Hill, México
- MÉNDEZ S. (1996) *Economía y la empresa*, McGraw-Hill, México
- MICHAEL , P. (2001) *Macroeconomía*, Pearson, México

## COMERCIALIZACIÓN

- BENASSINI, M. (2001) *Introducción a la investigación de mercados*, Pearson Educación, México
- BOYD, H. WESTFAL R. (1996) *Investigación de mercados: textos y casos*, Uteha, España
- FERNÁNDEZ, V. (2000) *Segmentación de mercados*, ECAFSA, México
- FISCHER, L. (1998) *Introducción a la investigación de mercados*, McGraw-Hill, México
- FISHER, L., ESPEJO, J. (2004) *Mercadotecnia*, McGraw-Hill, España
- KINNEAR T., James R. (1996) *Investigación de mercados enfoque aplicado*, McGraw-Hill, México
- KOTLER, P. (1998) *Principios de mercadotecnia*, Prentice Hall, México
- LÓPEZ, A (1997) *Investigación de mercados*, Diana, México
- MICHAEL R. (2001) *Marketing*, Prentice Hall, Londres
- OROZCO, A. (1999) *Investigación de mercados: conceptos y práctica*, Grupo Editorial Norma, México
- ROLANDO, C. (2001) *Marketing enfoque América Latina*, McGraw-Hill, México
- STANTON, W. (1998) *Fundamentos de marketing*, McGraw-Hill, México
- WILLIAM G. (1998) *Investigación de mercadeo*; Prentice Hall, México
- WILLIAM J. (2000) *Fundamentos de Marketing*, McGraw-Hill, España

## FINANZAS

- AYRES J. Y FRANK (1991) *Matemáticas Financieras*, McGraw-Hill, México
- NASSAR, C. (2003) *Preparación y Evaluación de Proyectos*, McGraw-Hill, México
- PERDOMO, A. (1997) *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*, ECAFSA, México
- RAMÍREZ, D. (2002) *Contabilidad Administrativa*, McGraw-Hill, México
- ROMERO, J. (1997) *Contabilidad Intermedia*, McGraw-Hill, México
- VAN H, Y JAMES C. (1988) *Administración Financiera*, Prentice Hall, México
- WESTON, F. Y BRIGHAM E. (1990) *Fundamentos de Administración Financiera*, McGraw-Hill, México

## DERECHO

- MOTA, E. (2006) *Elementos de Derecho*, Porrúa, México
- ROSADO, R. (1997) *Elementos de Derecho Mercantil*, ECA, México
- SEPÚLVEDA, C. (1997) *Ley de la Propiedad Industrial en México*, Porrúa, México Código Civil del D.F.
- La Constitución de Los Estados Unidos Mexicanos
- La Ley de Inversión Extranjera
- La Ley de Propiedad en Condominio
- La Ley Inquilinaria del DF
- Ley del Registro Público de la Propiedad
- Página del Gobierno del Distrito Federal

**CONSEJO TÉCNICO DEL EXAMEN DE COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA**

Lic. Mario Avilés Barroso Presidente Nacional AMPI	Lic. Laura Estela Flores Araiza Coordinadora de Certificación y Capacitación	Lic. Ernesto Carlos Meana Sariñana AMPI, Ciudad de México
Sr. Fernando González Salazar Consejero Nacional AMPI	Ing. Leonel Arturo Paniagua Roldán AMPI, Ciudad de México	Lic. Gabriela Rodríguez Cervantes RE/MAX Plus
Lic. José Agustín Alvarado Guerrero Socio de AMPI	Mtro. Luis Fernando Muñoz González AMPI, Ciudad de México	Lic. Pedro Trueba de Torres AMPI, Ciudad de México
Mtro. Enrique Del Castillo Lanz Miembro del Consejo Consultivo de AMPI, Ciudad de México	C.P. Manuel Ignacio Velasquez Delgadillo AMPI, Sección Monterrey	Lic. Alfredo Muñoz Montes de Oca AMPI, Ciudad de México
Lic. Laura Flores Araiza Coordinadora de Certificación y Capacitación	Lic. Maria Esther Aragón Gil Profesionista independiente	Mtro. Mario Germán Huerta de la Sota y Fernández Centro Inmobiliario Mexicano, A.C.
Lic. Galo Blanco Mateos Miembro del Consejo Consultivo de AMPI Nacional	C.P. Mariano Urdapilleta Redondo AMPI, Sección Metropolitana del Estado. de México	Lic. Regina Arguimbau Valles AMPI, Ciudad de México
<b>COMITÉ ACADÉMICO DE ELABORACIÓN</b>	Ing. Mario Alberto González Galindo AMPI, Sección Monterrey	Lic. Víctor Manuel Barocio de la Lama AMPI, Ciudad de México
Lic. Adriana Limón Lemus Registro Público de la Propiedad y de Comercio del D.F.	Mtro. Miguel Enrique Sánchez Boy Universidad Intercontinental	Lic. Luis Carlos Robina Ibarra Quality Inmobiliaria Robina
Lic. Ana Liliana Martínez Lorence Registro Público de la Propiedad y de Comercio del D.F.	Lic. Rafael Pírez San Sebastián Comisión Nacional de Vivienda	Lic. Carlos Rivera Montiel AMPI, Ciudad de México
Lic. Carlos Valero Martínez AMPI Ciudad de México	Arq. Raúl Palomino Flores Profesionista independiente	Lic. Salvador Gómez Monroy AMPI, Ciudad de México
Lic. David Enrique Merino Téllez Instituto Tecnológico Autónomo de México	Mtro. Salvador Maya Castro Profesionista independiente	Sr. Luis Horacio Madariaga Audiffred Century 21 Wallsten
Mtro. Fernando Cruz	Arq. Sergio Gómez Rábago AMPI, Sección Metropolitana del Estado. de México	Lic. Reyna Martínez Bautista AMPI, Ciudad de México
	Mtra. Silvia Aguilar García	Lic. Víctor Manuel Santillán Meneses Comisión Nacional de Vivienda

Contreras AMPI, Distrito Federal	Universidad Intercontinental	Arq. Isaac Ovseyevitz Dubovoy Consultores en Inversión Inmobiliaria
Lic. Gloria Arroyuelo de Phölhs AMPI, Distrito Federal	Lic. Víctor Manuel Santillán Meneses Comisión Nacional de Vivienda	Lic. Martha Esther Parga de Carrión Promoción y consultaría inmobiliaria
Lic. Horacio Alberto Salgado Martínez AMPI, Distrito Federal	<b>COMITÉ ACADÉMICO DE VALIDACIÓN</b>	Lic. Jorge Philippe Rousseau AMPI, Ciudad de México Arq. Nury Elizabeth Del Ángel Obispo SEDUVI
Ing. Jorge Enrique Bonifaz Pedrero AMPI Ciudad de México	Lic. Gloria Arroyuelo de Pöhls AMPI, Distrito Federal	Mtra. Alma Rosa Marmolejo Tecla Facultad de Contaduría
Lic. José Antonio Olivar López Profesional independiente	C.P. Guillermo García González AMPI, Ciudad de México	Lic. Pedro Trueba de Torres AMPI, Distrito Federal
Lic. José de Golferichs Treviño AMPI, Sección Monterrey	Ing. José Huber Vázquez Partida SEDUVI	
	Arq. Francisco José Cárdenas Del Olmo SEDUVI	



Esta Guía es un instrumento de apoyo para quienes sustentarán el Examen General para la Acreditación como Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria (EGATSU-CI) y está vigente a partir de agosto de 2008.

La *Guía para el sustentante* es un documento cuyo contenido está sujeto a revisiones periódicas. Las posibles modificaciones atienden a los aportes y críticas que hagan los miembros de las comunidades académicas de instituciones de educación superior de nuestro país, los usuarios, y fundamentalmente, las orientaciones del Consejo Técnico del examen.

El Ceneval y el Consejo Técnico del EGATSU-CI agradecerán todos los comentarios que puedan enriquecer este material. Sírvase dirigirlos a:

**Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C.  
Dirección de Programas para la Acreditación del Conocimiento**

Tecoyotitla n° 46, Col. Florida.  
Deleg. Álvaro Obregón, C.P. 01030 México D.F.  
Tel: 01 (55) 30.00.89.00 ext. 3529 y 3530  
[gustavo.navarro@ceneval.edu.mx](mailto:gustavo.navarro@ceneval.edu.mx)

Para cualquier aspecto relacionado con la aplicación de este examen (fechas, sedes, registro y calificaciones) favor de comunicarse al:

**Departamento de Información y Atención al Usuario**

Lada sin costo 01800 624 2510  
Tel: 01(55) 53.22.92.00 ext. 1101 al 1104  
Fax: 01 (55) 53.22.92.00 ext.1017  
[www.ceneval.edu.mx](http://www.ceneval.edu.mx)  
[información@ceneval.edu.mx](mailto:información@ceneval.edu.mx)

**Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios Ciudad de México  
AMPI**

Tel: 01 (55) 55.11.47.02  
Fax: 01 (55) 52.07.15.24  
[certificacion@ampidf.com.mx](mailto:certificacion@ampidf.com.mx)

## **Ceneval, A.C.**

Av. Camino al Desierto de los Leones (Altavista) 19,  
Col. San Ángel, Deleg. Álvaro Obregón, C.P. 0100, México D.F.

[www.ceneval.edu.mx](http://www.ceneval.edu.mx)

El Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior es una asociación civil sin fines de lucro que quedó formalmente constituida el 28 de abril de 1994, como consta en la escritura pública número 87036 pasada ante fe del notario 49 del Distrito Federal. Sus órganos de gobierno son la Asamblea General, el Consejo Directivo y la Dirección General. Su máxima autoridad es la Asamblea General, cuya integración se presenta a continuación, según el sector al que pertenecen los asociados, así como los porcentajes que les corresponden en la toma de decisiones:

### **Asociaciones e instituciones educativas (40%):**

Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, A.C. (ANUIES); Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior, A.C. (FIMPES); Instituto Politécnico Nacional (IPN); Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM); Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM); Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP); Universidad Autónoma de Yucatán (UADY); Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); Universidad popular Autónoma de Estado de Puebla (UPAP); Universidad Tecnológica de México (UNITEC).

### **Asociaciones y colegios de profesionales (20%):**

Barra Mexicana Colegio de Abogados, A.C.; Colegio Nacional de Actuarios, A.C.; Colegio Nacional de Psicólogos, A.C.; Federación de Colegios y Asociaciones de Médicos Veterinarios y Zootecnistas de México, A.C.; Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

### **Organizaciones productivas y sociales (20%):**

Academia de Ingeniería, A.C.; Academia Mexicana de Ciencias, A.C.; Academia Nacional de Medicina, A.C.; Fundación ICA, A.C.

### **Autoridades educativas gubernamentales (20%):**

Secretaría de Educación Pública.

- Ceneval, A.C. ®, EXANI-I ®, EXANI-II® son marcas registradas ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial con el número 478968 del 29 de julio de 1994. EGEL®, con el número 628837 del 1 de julio de 1999, y EXANI-III®, con el número 628839 del 1 de julio de 1999.
- Inscrito en el Registro Nacional de Instituciones Científicas y Tecnológicas del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología con el número 506 desde el 10 de marzo de 1995.
- Organismo Certificador acreditado por el Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral (CONOCER) (1988).
- Miembro de la Internacional Association for Educational Assessment.
- Miembro de la European Association of Institutional Research.
- Miembro del Consortium for North American Higher Education Collaboration.
- Miembro del Institutional Management for Higher Education de la OCDE.