



**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABI  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**TESIS DE GRADO**

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TÍTULO DE:  
ECONOMISTA  
MENCION GESTION PÚBLICA**

**TEMA:**

**“INFLUENCIA DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN EL  
CRECIMIENTO SOCIO-ECONÓMICO DE LA CIUDAD DE MANTA  
PERIODO 2007-2011 (CASO ESPECÍFICO SECTOR  
INMOBILIARIO)”.**

**AUTORES:**

**ALEX ANIBAL ROJAS URDANIGO  
JONATAN RAUL INTRIAGO VERA**

**DIRECTOR DE TESIS:**

**ECON. MERCEDES DAVALOS**

**MANTA-ECUADOR**

**2013**

## INFORME DE LA TESIS.

**Dr. Andrés Venereo Bravo.**

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS.**

Ciudad.-

De mi consideración:

En vista de la resolución del honorable Consejo de la Facultad, de fecha \_\_\_\_\_, en la cual se me designo como asesor de tesis de Proyecto de Economía.

Tengo a bien informar lo siguiente:

Que el grupo integrado por ALEX ANIBAL ROJAS URDANIGO Y JONATAN RAUL INTRIAGO VERA, diseñó y ejecuto el proyecto de tesis con el tema **“Influencia De La Inversión Privada En El Crecimiento Socio-Económico De La Ciudad De Manta Periodo 2007-2011 (Caso Especifico Sector Inmobiliario)”**.

El mismo que ha cumplido con las directrices y recomendaciones dadas por el suscrito.

Los participantes satisfactoriamente han ejecutado las diferentes etapas consecutivas del proyecto; por lo expuesto se procede a la aprobación del proyecto y pone a vuestra consideración el informe de rigor para los efectos legales correspondientes.

Observación:

Atentamente,

Econ. Mercedes Dávalos

**PROFESOR-ASESOR**

## **DECLARACIÓN EXPRESA.**

La responsabilidad del contenido de esta tesis, cuyo tema es “**Influencia De La Inversión Privada En El Crecimiento Socio-Económico De La Ciudad De Manta Periodo 2007-2011 (Caso Especifico Sector Inmobiliario)**”, corresponde a Alex Aníbal Rojas Urdánigo y Jonathan Raúl Intriago Vera, exclusivamente y los derechos patrimoniales de la misma Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

---

**Alex Aníbal Rojas Urdánigo**

C.C. 080265169-5

---

**Jonathan Raúl Intriago Vera**

C.C.130997398-8

**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**MIEMBROS DEL JURADO**

TESIS

“INFLUENCIA DE LA INVERSION PRIVADA EN EL CRECIMIENTO SOCIO-ECONOMICO DE LA CIUDAD DE MANTA PERIODO 2007-2011 (CASO ESPECIFICO SECTOR INMOBILIARIO)”.

APROBADO

---

MIEMBROS DEL TRIBUNAL

---

MIEMBROS DEL TRIBUNAL

---

MIEMBROS DEL TRIBUNAL

---

SECRETARIA

---

ALUMNO

---

ALUMNO

## **Agradecimiento.**

A la Economista Mercedes Dávalos, por su apoyo y capacidad que fueron determinantes en el desarrollo de la tesis.

A los directivos y todo el personal de Recreaciones y Turismo Tarqui S. A, por otorgarnos todas las facilidades de acceso a información tan privilegiada.

A cada uno de los profesores que fueron parte de nuestra vida estudiantil y que uno a uno construyeron en gran aporte a nuestros conocimientos y profesionalismo.

A la prestigiosa Universidad Laica Eloy Alfaro por brindarnos la oportunidad y herramientas para convertirnos en grandes profesionales.

Alex Aníbal Rojas Urdánigo.

Jonathan Raúl Intriago Vera.

## **Dedicatoria.**

Primeramente agradecer a mi padre Dios, que me dio la sabiduría para afrontar los obstáculos del día a día, y hoy convertirme en la persona y profesional que soy.

A mi hija y mi esposa quienes con su amor propio son mi apoyo y el motivo de cada día, buscar ser mejor y aprovechar todas las oportunidades que se me presentan para poder brindarles y enseñarles las mejores cosas del mundo.

A mi madre, padre y hermanos, que fueron quienes con cariño y constancia me han brindado las oportunidades y total apoyo para seguir adelante.

Y finalmente mis demás familiares y amigos que los llevo en el corazón y se han convertido en personas incondicionales, que hacen de esta vida algo diferente.

Gracias.

## **Dedicatoria.**

Este proyecto de tesis se la dedico a mis padres (Estrella y Raúl), que fueron quienes me han enseñado a ser una persona llena de valores, y me han apoyado incondicionalmente en todas mis actividades curriculares y extra curriculares, ellos que cada día de sus vidas me las dedicaron a mi incondicionalmente e hicieron que nunca me falte amor, educación y techo.

A mi querida esposa Jessie Joza que desde que la conocí ha sido mi apoyo incondicional, ese ángel que está pendiente de mi día tras día, que me ha enseñado el amor de pareja y que ha estado junto a mí en las buenas y en las malas.

A mis hijos Ethan y Kamilah que son la razón de mi vida, la felicidad más grande que tengo, con ellos me he dado cuenta que el amor es infinito y que la vida tiene mucho valor.

A mi hermana Akane que es una persona muy especial para mí, siempre la protegeré y apoyare en su vida.

A mi compañero de tesis Alex Rojas, ese amigo que estuvo luchando junto a mí para conseguir esa meta que nos planteamos hace años, el ser unos profesionales.

A los Cevallos Muñoz, mi segunda familia, con ellos que hemos compartido gratos momentos y hemos estado en las buenas y en las malas

A mi tío Cesar Bazurto que es una persona que yo admiro y respeto mucho como padre y profesional.

A toda mi familia y amigos que están pendientes de mí y sé que se pondrán felices al saber que he cumplido este objetivo de mi vida.

Esto es para todos ustedes.

Jonathan Raúl Intriago Vera.

## INDICE GENERAL DE CONTENIDO.

INTRODUCCIÓN.....	7
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
JUSTIFICACIÓN.....	11
OBJETIVOS.....	13
Objetivo General:.....	13
Objetivos Específicos.....	13
CAPITULO I.....	14
1. MARCO TEORICO.....	14
<b>1.1. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE MANTA.....</b>	<b>14</b>
1.1.2. Tamaño, historia de la participación de mercado de todos los productores y sus participaciones de mercado individuales.....	14
1.1.3. Potencial del mercado y las principales tendencias de la oferta y de la demanda y de los productos relacionados.....	17
1.1.4. Demanda del Sector Inmobiliario.....	19
1.1.5. Aspectos Económicos y Demográficos de la Provincia de Manabí y los .... Cantones Manta y Montecristi.....	21
1.1.5.1. Aspectos Demográficos de Manabí.....	22
1.1.5.2. Aspectos Habitacionales de Manabí.....	28
1.1.6. Historial de Costos.....	31
1.1.7. Canales de Distribución.....	33
1.1.7. Ofertas de Financiamiento a Promotores Inmobiliarios.....	35
1.1.7.1. Crédito Hipotecario.....	36
1.1.7.2. Cédulas hipotecarias.....	37
CAPITULO II.....	38
2.1. ANÁLISIS DE LA INVERSION PRIVADA EN LA CIUDAD DE MANTA (Caso específico Sector Inmobiliario).....	38
2.1.1. Descripción de la Inversión Privada (Sector Inmobiliario) en la ciudad de Manta.....	38
2.1.2. Análisis De La Competencia Inmobiliaria.....	40
2.1.2.1. Competencia de marca (directa).....	41
2.1.2.2. Competencia de industria.....	41

2.1.2.3. Competencia de forma. ....	42
2.1.2.4. Competencia genérica. ....	42
2.1.3. Análisis Estadístico. ....	44
2.1.4. Oferta de entidades bancarias para facilitar créditos inmobiliarios. ....	55
2.1.5. Análisis FODA. ....	61
2.1.5.1. Fortalezas. ....	61
2.1.5.2 Oportunidades. ....	61
2.1.5.3. Debilidades. ....	62
2.1.5.4. Amenazas. ....	63
CAPITULO III .....	64
3.1. ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE MANTA. ....	64
3.1.1 Amenaza de productos sustitutos. ....	64
3.1.2. Proveedores que ingresan al mercado. ....	65
3.1.3. Poder de Negociación de los Proveedores. ....	65
3.1.4. Las Materias Primas representan una fracción alta sobre costos. ....	65
3.1.5. Los productos que se compran son estándar. ....	66
3.1.6. Costos bajos por cambio de proveedor. ....	66
3.1.7. Devenga bajas utilidades el comprador: ....	66
3.1.8. Plantean amenaza de integración hacia atrás. ....	67
3.1.9. Constructores como nuevos vendedores inmobiliarios. ....	67
3.1.10. Ingreso de competencia externa. ....	68
3.1.11. Poder de negociación del comprador. ....	68
3.1.12. Competencia en el sector inmobiliario. ....	69
3.1.13.1. Estudio de Mercado. ....	70
3.1.13.2 Descripción del Servicio. ....	72
3.1.13.4. Tabulación, resultados y análisis de encuestas realizadas a posibles clientes del sector inmobiliario. ....	74
CAPITULO IV .....	86
4.1. ANÁLISIS FINANCIERO. ....	86
4.1.2. Presupuesto De Construcción. ....	86
4.1.3. Planificación de Promoción y Venta. ....	87
4.1.4. Costos Administrativos. ....	89
4.1.5. Flujo de Caja Proyectoado. ....	91
4.1.6. Supuestos usados para la Proyección De Flujos. ....	91

4.1.7. Resultados Financieros.....	93
4.1.8. Escenario Alternativo de Apalancamiento Adicional.....	94
4.1.9. Resultados Financieros de Escenario Alternativo.....	95
4.2. Proyecto De Factibilidad.....	97
4.2.1. Proyecto de Construcción de una Urbanización de 44 casas.....	97
4.2.1.1. Fuentes de Financiamiento.....	98
4.2.1.2 Costos de Construcción.....	102
4.2.1.3. Costo Indirectos.....	103
4.2.1.2. Flujo de caja proyectado.....	104
4.2.1.3. Cálculo del Valor actual neto (VAN) y de la Tasa interna de retorno (TIR). .....	106
4.2.1.4. Balance General Proyectado.....	107
4.2.1.5. Indicadores Financieros.....	108
4.2.1.6. Estado de Resultados Proyectado.....	110
CAPITULO V.....	111
5.1. CONCLUSIONES.....	111
5.2. RECOMENDACIONES.....	113
5.4. Comprobación de objetivos.....	114
ANEXOS.....	116

## INDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1	Población del Ecuador y Provincia de Manabí.....	23
Cuadro No. 2	Población de la Provincia de Manabí(cantones).....	24
Cuadro No. 3	Población Urbana y Rural Provincia de Manabí.....	25
Cuadro No.4	Viviendas Ocupadas en Manabí.....	28
Cuadro No.5	Índice de Precios de la Construcción.....	31
Cuadro No.6	Proyectos de Construcción en la ciudad de Manta.....	39
Cuadro No. 7	Detalle oferta Financiera.....	60

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico No. 1	Evolución del PIB Nacional.....	50
Gráfico No. 2	Evolución Crédito Vivienda.....	50
Gráfico No.3	Encuesta .....	74
Gráfico No.4	Encuesta .....	75
Gráfico No.5	Encuesta .....	76
Gráfico No.6	Encuesta .....	77
Gráfico No.7	Encuesta .....	78
Gráfico No.8	Encuesta .....	79
Gráfico No.9	Encuesta .....	80
Gráfico No.10	Encuesta .....	81
Gráfico No.11	Encuesta .....	82
Gráfico No.12	Encuesta .....	83
Gráfico No.13	Encuesta .....	84
Gráfico No.14	Encuesta .....	85

**TEMA:**

**“INFLUENCIA DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN EL CRECIMIENTO SOCIO-ECONOMICO DE LA CIUDAD DE MANTA PERIODO 2007-2011 (CASO ESPECÍFICO SECTOR INMOBILIARIO).**

## INTRODUCCIÓN.

Sin duda, la actividad de la Construcción es uno de los sectores productivos que más aporta al crecimiento de las economías de los países o regiones. La influencia de la inversión privada en el crecimiento social y económico en la ciudad de Manta es de suma importancia para el desarrollo acelerado de la urbe en los últimos años, no sólo por la gran cantidad de empresas constructoras que involucra en forma directa, si no también, por su efecto dinamizador en una alta gama de insumos que demanda. Por otro lado, es una actividad intensiva en la ocupación de mano de obra, por lo que es clave para la definición de políticas que permitan asegurar niveles de empleo óptimos.

Dentro de la situación que atraviese actualmente la economía ecuatoriana, el sector inmobiliario es uno de los que más cambios han mantenido a lo largo de los últimos años dada las políticas públicas del gobierno actual, el cual ha impulsado el sector logrando la reactivación del mismo.

La crisis económica que vivió el Ecuador en 1999 se tradujo en un considerable decrecimiento (-24,9%) del PIB de la construcción y el escaso incremento del alquiler de vivienda en dicho momento (+0,6%). Sin embargo, con la implantación del dólar en el Ecuador, la construcción ha tenido una considerable recuperación por diferentes factores como veremos a continuación.

La construcción ha sido uno de los más importantes factores de la relativa recuperación de la economía dolarizada. En el 2001 y 2002 la tasa anual de crecimiento de esa rama productiva bordeó el 20%, evidenciando una notable

recuperación del decrecimiento experimentado en 1999. En el 2003, producto de una pequeña desaceleración, esta llegó a -0,7%, y en el 2004 repuntó al 3,0%. En el 2005 esta cifra se redujo a 1.6%, por lo que se considera que se estaría desacelerando, ya que en los últimos tres años el sector ha decrecido más que la economía en su conjunto, a pesar de que en la práctica mercados específicos siguen experimentado una notable expansión.

A comienzos del 2007 se comienzan a ver los resultados del crecimiento que logra el sector el cual ha sido sostenido dentro de los últimos cinco años, dado principalmente por el gran impulso que mantiene el gobierno actual, dada las políticas públicas aplicadas como estrategia con objetivos firmes en lograr dinamizar la economía.

No obstante, el sector inmobiliario es cíclico y muy sensible a la tasa de interés y al crecimiento económico real entre otros factores. Su carácter cíclico se evidenció en años anteriores, la cual se tradujo en el significativo incremento de los costos de construcción y el aumento de la carga financiera en sus proyectos, que en algunos casos derivó en la paralización de estos, obligándolos a la consecuente reestructuración y hasta en algunos casos a declararse en quiebra.

El futuro inmediato del sector es promisorio, pero depende de la voluntad de empresarios y sector público para encontrar acuerdos básicos. Sin duda, la construcción ha sido uno de los más importantes factores de la relativa recuperación de la economía dolarizada

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

El Ecuador en los últimos años ha pasado por cambios sociales, políticos y económicos profundos que de gran forma han desestabilizado al país y por ende gran parte la inversión privada se ha visto afectada, dentro de este contexto cambiante, el fenómeno de la rápida urbanización ha estimulado un crecimiento sin precedentes para las ciudades principales dentro de la última década, experimentando una reactivación del sector.

El Sector Inmobiliario compone un apartado importante de la economía, tanto por el volumen que representa como por la cantidad de sectores industriales y productivos que directa o indirectamente se involucran en él, por lo que ha sido una de las actividades que genera grandes impacto socio-económico desde su más mínimo detalle.

Por otra parte, el mayor problema que enfrenta el sector inmobiliario, es la falta de aportación de capital a los socios a los proyectos en ejecución y el incorrecto manejo en la elaboración de flujos por parte de las promotores inmobiliarias para prevenir imprevistos, situación que ha generado problemas dentro del sector siendo una variable importante que puede producir algún estancamiento dentro del sector.

Otros problemas que afloran dentro del sector inmobiliario son los aspectos legales; permisos emitidos por municipalidades, cuerpo de Bomberos, Empresa de Agua Potable, y Servicio Eléctrico, que en gran parte son procesos que retrasan el tiempo de ejecución de la obra inmobiliaria.

Los proyectos en desarrollo asociados a la falta de viviendas en la ciudad de Manta, resaltan la importancia que deben tener los proyectos urbanísticos, y generalmente se asocian con beneficios en el desarrollo y bienestar social a largo alcance, para determinados sectores en crecimiento, y efectos tales como la generación de empleo y capacidad de consumo de bienes y servicios, producto de otros sectores económicos.

Dada las dificultades que están asociadas a este tipo de inversión, tenemos como propuesta que las dependencias financieras del sector público y privado fortalezcan las medidas al adjudicar créditos a los promotores inmobiliarios, para el manejo responsable y seguro de dineros en la ejecución de este tipo de inversión.

## **JUSTIFICACIÓN.**

Ante la imperante necesidad de explicar y comprender fenómenos con elevados niveles de incertidumbre, como los económicos, donde el objetivo principal es brindar bienestar a la población, es fundamental tener instrumentos adecuados para la toma de decisiones correctas y oportunas; siendo aquí donde sobresale el aporte de la estadística en las decisiones económicas.

El presente trabajo de investigación trata de mostrar que la influencia de la inversión privada (tomando como caso específico el sector inmobiliario), no solo es un verdadero factor de dinamización de la economía; sino que a la vez logra crear un gran impacto dentro de los aspectos de desarrollo y bienestar dentro de una sociedad con beneficios de gran volumen que involucran diversos sectores en crecimiento.

El proyecto en curso es justificable ya que representa una fuente de información real actualizada convirtiéndose en una herramienta de datos sustanciales que permita a estudiantes, empresas públicas, privada, profesionales, etc., a tener una idea más clara sobre la variable de la Inversión Privada.

Otro punto de importancia del proyecto es la demostración de las fortalezas y debilidades de la Inversión Privada (Caso Específico Sector Inmobiliario) para así tener una idea más clara las relaciones decisión-inversión y riesgo de las partes involucradas.

En estudio es significativo para la sociedad mantense pues contribuye con gran volumen de información de temas que son relevantes para el bienestar de la sociedad, aportando así a mejorar el conocimiento de información, que la mayoría de ciudadanos desconoce, a pesar de la gran importancia e interés como es el sector Inmobiliario.

## **OBJETIVOS.**

### **Objetivo General:**

Analizar la influencia que tiene la Inversión Privada (caso específico sector inmobiliario) en el crecimiento socioeconómico de la ciudad de Manta dentro del periodo 2007-2011.

### **Objetivos Específicos.**

- Examinar la industria de la Construcción de la ciudad de Manta, para tener un panorama general de la importancia del sector.
- Estudiar la Inversión Privada en la ciudad de Manta, para determinar la importancia que tiene dentro del desarrollo local en general.
- Realizar un Estudio de las principales variables que enfrenta la Inversión Privada (sector Inmobiliario) en la ciudad de Manta.
- Examinar el comportamiento que tiene la Inversión Privada (sector inmobiliario), para el diseño de una propuesta alternativa a este tipo de proyectos que canalice de forma más eficaz los recursos administrados y contribuya de mejor forma al desarrollo socioeconómico de la ciudad de Manta.

## **CAPITULO I**

### **1. MARCO TEORICO.**

#### **1.1. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE MANTA.**

##### **1.1.2. Tamaño, historia de la participación de mercado de todos los productores y sus participaciones de mercado individuales.**

La Promoción Inmobiliaria representa una parte importante del rubro construcción (rubro estándar según el Código Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas), responsable del 10% del Producto Interno Bruto ecuatoriano. Solo en el año 2008, los promotores agremiados en Asociación de Promotores Inmobiliarios de Viviendas en el Ecuador (APIVE) dotaron de una vivienda a casi 30 mil hogares del país, colocando más de 1.300 millones de dólares en circulación en la economía, de manera directa.

En las últimas dos décadas, el segmento de la construcción y dentro del mismo el sector inmobiliario tuvo dos caídas. La primera fue a comienzos de los 80, cuando se produjo un drástico aumento de la inflación; la recuperación tardó casi 10 años. El año 1994 fue uno de los más firmes puesto que la economía se había estabilizado, la inflación había decrecido significativamente, las reformas legales anunciaban la modernización del país y la banca empezó a ofertar créditos a largo plazo. Pero la alegría duró poco. La guerra con Perú de 1995, la inestabilidad política y sobre todo

la crisis bancaria de 1998-1999 llevó al sector inmobiliario a vivir la peor dificultad de todos los tiempos. La depresión se extendió por un par de años, hasta la entrada de la dolarización. Las quiebras bancarias de 1999 estimularon a que muchos ecuatorianos, con el afán de no perder su dinero, inviertan en la compra de una vivienda.

A partir del año 2000, las remesas que enviaban los ecuatorianos desde el extranjero aumentaron y un alto porcentaje de estas fueron destinadas a la adquisición de un inmueble.

La estabilidad económica que tuvo el país luego de la dolarización genera el fortalecimiento de las empresas inmobiliarias debido, entre otros factores, al creciente volumen de divisas de los migrantes, cuyo interés se centra en adquirir bienes inmuebles como una manera de no perder su dinero y a la desconfianza en la inversión en la banca privada. Por lo tanto, el crecimiento de la producción de vivienda nueva tiene que ver con la seguridad económica que se vio reflejada en la estabilidad del costo de la vivienda.

El 2007 fue uno de los mejores años para la industria inmobiliaria en general por la gran medida que se impulsó el negocio inmobiliario.

Para el 2008, tras los primeros destellos de la crisis financiera mundial, la banca privada nacional anunció cambios en las condiciones de plazo y de forma de pago de los préstamos hipotecarios. De los 15 a 20 años plazo que otorgaba el banco

para el pago de la deuda, pasó a conceder de seis a ocho años dependiendo de la entidad bancaria, medidas que para algunos afectarían de forma drástica el sector inmobiliario, no obstante el gobierno intervino de forma eficaz para continuar el desarrollo sostenible del sector.

Definitivamente el 2011 un muy buen año y, sin quitar mérito a la labor de la banca privada, hay que reconocer que el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) fue un facilitador de las ventas de bienes raíces en el 2011. El desarrollo de los proyectos inmobiliarios se ha dado en concordancia con la actual dinámica de la demanda de vivienda, que se ve potenciada por el crecimiento económico del país y la facilidad de acceso a crédito hipotecario. Considerado para varios se podría afirmar que el 2011 ha sido el mejor año de la última década.

La presencia del Banco del IESS (BIESS) se ha consolidado en los últimos años, sobrepasando problemas operativos que obviamente se presentaron en el inicio de su gestión. Es importante resaltar que lleva casi diez años de un boom inmobiliario interesante en el Ecuador, que evidentemente, se ha sustentado en la dolarización. La estabilidad que esta moneda representa abre las puertas a mayores posibilidades para otorgar créditos de largo plazo, como es el caso de los hipotecarios, lo cual facilita la venta de inmuebles.

En materia de empleo, el sector provee de sustento a no menos de 300 mil ecuatorianos de manera directa aprox. 6,36% de la Población Económicamente Activa (PEA), y, siguiendo la convención internacional, a un número cinco veces

mayor de personas indirectamente, es decir que 1'500.000 personas reciben algún tipo de ingreso ligado a la construcción.

En materia tributaria, la actividad de Promoción Inmobiliaria contribuye al fisco con millones de dólares en tributos, aportando al dinamismo de la economía por vía de la inversión pública.<sup>1</sup> (<http://www.apive.org>)

### **1.1.3. Potencial del mercado y las principales tendencias de la oferta y de la demanda y de los productos relacionados.**

Las perspectivas de la economía nacional son buenas, no solamente ante el escenario realista del alza en los precios del petróleo sino también considerando los ingresos que la actividad minera empezará a generar para el país. El problema podría presentarse por el lado de la inflación, porque si la demanda crece más rápido que la oferta, los precios tenderán a subir. En este caso, el Municipio juega un rol importantísimo en la eficiencia con la que proceda en el manejo de los trámites. Cada día perdido implica ciertas consecuencias.

Un factor importante a considerarse es la seguridad que brinda el país para invertir a largo plazo y la consecuencia directa que esto tiene en las tasas de interés. En el mundo desarrollado las tasas de crédito hipotecario fluctúan entre el 1% y el 2% porque el inversionista que entrega su dinero al banco tiene seguridad y, por lo tanto, invierte a largo plazo. En el Ecuador, esa falta de seguridad hace que la

liquidez se invierta a corto plazo, encareciendo el costo de fondeo que tienen los bancos privados para conceder créditos a largo plazo, como son los hipotecarios.

Se proyecta edificar cada año en el Ecuador alrededor de 17 mil nuevas viviendas formales. Sin embargo, se van a construir otras 21 mil informales (55% del total nacional), es decir que se construirán en forma dispersa, sin permiso de construcción ni la dirección de un profesional.

En el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y varios promotores inmobiliarios, se implementan departamentos de planificación en donde se diseñan tipologías de vivienda, que deberían ser aplicables en todo el país. Inicialmente se plantean soluciones de vivienda unifamiliar en hilera, que se denominan “programas de vivienda”; posteriormente, el planteamiento es vertical, es decir, edificios de departamentos llamados “condominios” o “bloques multifamiliares”, en donde las áreas de circulación horizontal–vertical, recreación y en la utilización de las molduras neoclásicas. Sin embargo, se podría decir que la poca influencia estilística que existía, sumada a los nuevos materiales y tecnologías constructivas, dio como resultado un período de experimentación en la arquitectura ecuatoriana. A esta época se la puede catalogar como el inicio de transición hacia la corriente modernista. Esta arquitectura, caracterizada inicialmente por la utilización del ladrillo y posteriormente revestido con el mortero de hormigón, dio a los constructores nuevas posibilidades arquitectónicas. Las construcciones alcanzan alturas de hasta tres y cuatro pisos, desaparecen los aleros en cubierta y, en su lugar el muro de ladrillo se desarrolla en altura, ocultando la cubierta. Se empieza a experimentar con

el hierro y el hormigón al fundir pequeñas losetas que cubren el borde de la edificación, como recordando el alero. Se conserva la misma tipología, pero pronto se improvisan espacios que anteriormente no estaban concebidos, lo que origina la adaptación de agregados que rompen y alteran la unidad original de las edificaciones. Por motivo de subdivisiones, muchas construcciones son fragmentadas y obtienen diferenciaciones en fachada con el uso de color o texturas, e interiormente se generan espacios forzados.

La mayor oferta inmobiliaria que se ha producido dentro de la ciudad de Manta, permite un abanico más amplio de alternativas de vivienda para el cliente potencial, lo que cambia las reglas de juego en el mercado. El cambio de un mercado de vendedores con pocos constructores, ofertas limitadas y poca variedad de productos, han dado paso actualmente a un mercado de compradores, lo que obliga al sector inmobiliario a realizar cambios para que sus ofertas se ajusten a las necesidades y requerimientos del comprador. Cuando en el año 1.997 existía una oferta disponible de 5.193 unidades, para el año 2.003 esta oferta para el mercado había aumentado a 7.520, y al 2008 llegó a 28000 aproximadamente.

#### **1.1.4. Demanda del Sector Inmobiliario.**

En los últimos meses, se ha evidenciado el incremento de la demanda de vivienda de interés social dentro de la ciudad de Manta, lo que hace prever la profundización del desarrollo del comercio de bienes raíces en las zonas populares. La clase media

se está recuperando y en lo primero que piensa es en concretar el sueño de la casa propia.

El principal factor que incide en la alta demanda de vivienda, es la facilidad de acceso a crédito hipotecario, con mejores tasas y plazos más amplios. Se identifica claramente una mayor demanda en la clase media baja y media típica, quienes hoy priorizan como necesidad imperante el vivir cerca a sus lugares de trabajo y de estudio de sus hijos.

En el ámbito comercial, es fácil ver que hace cuatro años había un exceso de oferta de oficinas para arriendo o venta, mientras que la demanda estaba totalmente reducida. En la actualidad existe una importante demanda de oficinas y locales para el comercio debido a la atractiva rentabilidad (arriendo más plusvalía) que estos proyectos inmobiliarios ofrecen. Quienes el año pasado trasladaron su dinero al exterior encuentran ahora tasas de interés internacionales del orden de 3% a 5% anual, que constituyen alternativas menos atractivas que adquirir un inmueble, cuya renta anual media (caso de arrendamiento) se ubica entre 6% y 7%. Si a esta renta se añade una plusvalía inmobiliaria que varía de 6% a 8% anual, la tasa global de ganancia llegaría a 14% al año. Esta alta rentabilidad explica la reciente tendencia al reflujo de capitales dirigidos hacia la inversión inmobiliaria en Ecuador.

La mayor expectativa se centra en el plan de vivienda sin subsidio para la clase media que está promoviendo el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), que pretende el acceso a propiedades cuyos valores oscilan entre \$8 mil y \$40 mil.

Para el efecto, el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) actuará como una entidad de segundo piso y pondrá a disposición del sistema financiero una línea de redescuento que facilite la colocación de créditos.

#### **1.1.5. Aspectos Económicos y Demográficos de la Provincia de Manabí y los Cantones Manta y Montecristi.**

La producción bruta de la provincia de Manabí asciende a 2650 millones de dólares aprox. en el 2008 y ha experimentado un crecimiento sostenido desde 2001, lo que evidencia su constante progreso.

*(<http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/06/numero-de-establecimientos-economicos.html>)*

En lo concerniente al crecimiento de cada industria, la intermediación financiera, el comercio, los hoteles y las actividades inmobiliarias han sido las que más han sostenido el crecimiento de la producción en Manabí. En efecto, las actividades inmobiliarias han crecido en un promedio de 7 al 8% en los últimos años.

Si la producción en Manabí ha crecido en 5% promedio en los últimos 4 años, el consumo de su población ha tenido un comportamiento similar. Desde el año 2001, el consumo interno de Manabí ha crecido 5.3% anualmente.

### **1.1.5.1. Aspectos Demográficos de Manabí.**

Definitivamente, Manta es una de las ciudades que más se ha desarrollado en todo sentido en los últimos años en el Ecuador. Un sector fundamental entonces para este proceso es el inmobiliario, que no solamente sirve de motor para que el sistema financiero se active, a través de las plazas de trabajo que este genera, sino que, además pone a la vista de todos, locales y extranjeros, la idea fundamental que Manta pretende transmitir en convertirse en una ciudad con potencial turístico, productivo y comercial.

La población de la provincia de Manabí ha crecido en los últimos 10 años aproximadamente 17% y desde 1982 casi un 31%. Actualmente acoge a 1.369.780 millones de habitantes, dentro de los cuales casi el 16.5% vive en Manta.

*FUENTE: INEC, División Político Administrativa del Ecuador. EDITADO POR: Observatorio Económico – UTM (<http://www.slideshare.net/observatorioeconomico/indicadores-economicos-y-sociales-de-manab>)*

Según el Censo 2010, Ecuador tiene 14'483.499 habitantes y 4'654.054 viviendas, siendo los departamentos el tipo de vivienda particular que más se incrementó de 9,1% en 2001 a 11,7% en 2010.

POBLACION DEL ECUADOR Y LA PROVINCIA DE MANABI CENSO 1950-2010			
año	Ecuador	Manabí	% crecimiento
1950	3.202.757	401.378	
1962	4.564.080	612.542	53,00%
1974	6.521.710	817.966	34,00%
1982	8.138.974	906.676	11,00%
1990	9.697.979	1.031.927	14,00%
2001	12.156.608	1.186.025	15,00%
2010	14.483.499	1.369.780	17,31%

Cuadro N.-1

POBLACION DEL ECUADOR Y LA PROVINCIA DE MANABI CENSO 1950-2010

FUENTE: INSTITUTO ECUATORIANO DE ESTADISTICAS Y CENSOS (INEC)

POBLACION DE LA PROVINCIA DE MANABI						
CANTONES	Poblacion					%
	Total	Hombres	%	Mujeres	%	
Total Provincia	1.369.780	689.299	50,32%	680.481	49,68%	100,00%
Portoviejo	280.029	137.969	49,27%	142.060	50,73%	20,44%

Manta	226.477	111.403	49,19%	115.074	50,81%	16,53%
Chone	126.491	63.283	50,03%	63.208	49,97%	9,23%
24 de Mayo	28.846	14.901	51,66%	13.945	48,34%	2,11%
Montecristi	70.294	35.304	50,22%	34.990	49,78%	5,13%
Jipijapa	71.083	36.071	50,74%	35.012	49,26%	5,19%
El Carmen	89.021	45.517	51,13%	43.504	48,87%	6,50%
Pedernales	55.128	28.420	51,55%	26.708	48,45%	4,02%
Puerto Lopez	20.451	10.564	51,66%	9.887	48,34%	1,49%
Santa Ana	47.385	24.093	50,85%	23.292	49,15%	3,46%
Pajan	37.073	19.529	52,68%	17.544	47,32%	2,71%
Pichincha	30.244	15.673	51,82%	14.571	48,18%	2,21%
Olmedo	9.844	5.083	51,64%	4.761	48,36%	0,72%
Jaramijo	18.486	9.511	51,45%	8.975	48,55%	1,35%
Rocafuerte	33.469	16.922	50,56%	16.547	49,44%	2,44%
Bolivar	40.735	20.814	51,10%	19.921	48,90%	2,97%
Flavio Alfaro	25.004	12.095	48,37%	12.095	48,37%	1,83%
Junin	18.942	9.750	51,47%	9.192	48,53%	1,38%
San Vicente	22.025	11.264	51,14%	10.761	48,86%	1,61%
Jama	23.253	11.850	50,96%	11.403	49,04%	1,70%
Sucre	57.159	28.942	50,63%	28.217	49,37%	4,17%
Tosagua	38.341	19.527	50,93%	18.814	49,07%	2,80%

Cuadro N.-2

POBLACION DE LA PROVINCIA DE MANABI

FUENTE: INSTITUTO ECUATORIANO DE ESTADISTICAS Y CENSOS (INEC).

Como resultado del importante desarrollo industrial y comercial de la provincia, su población se ha volcado agresivamente hacia el sector urbano. Hace 20 años casi dos terceras partes de la población de Manabí vivía en áreas rurales; hoy en día más de la mitad de su población reside en áreas urbanas.

CANTÓN	URBANA	RURAL	TOTAL
<b>PROVINCIA DE MANABÍ</b>			
24 DE MAYO	4,799	24,047	28,846
BOLIVAR	17,632	23,103	40,735
CHONE	52,810	73,681	126,491
EL CARMEN	46,358	42,663	89,021
FLAVIO ALFARO	6,197	18,807	25,004
JAMA	6,090	17,163	23,253
JARAMIJO	17,208	1,278	18,486
JIPIJAPA	40,232	30,851	71,083
JUNIN	5,400	13,542	18,942
MANTA	217,553	8,924	226,477
MONTECRISTI	46,312	23,982	70,294
OLMEDO	2,115	7,729	9,844
PAJAN	6,977	30,096	37,073
PEDERNALES	21,910	33,218	55,128
PICHINCHA	3,834	26,410	30,244
PORTOVIEJO	206,682	73,347	280,029
PUERTO LOPEZ	9,870	10,581	20,451
ROCAFUERTE	9,204	24,265	33,469
SAN VICENTE	9,819	12,206	22,025
SANTA ANA	9,681	37,704	47,385
SUCRE	20,921	36,238	57,159
TOSAGUA	10,751	27,590	38,341
<b>Total Manabí</b>	<b>772,355</b>	<b>597,425</b>	<b>1,369,780</b>

Cuadro N.-3

#### POBLACION URBANA Y RURAL DE LA PROVINCIA DE MANABI

FUENTE: INSTITUTO ECUATORIANO DE ESTADISTICAS Y CENSOS (INEC).

La población de la provincia de Manabí se encuentra concentrada demográficamente en dos cantones: Manta y Portoviejo. Portoviejo representa el 20% de la población total de la provincia y Manta el 16.5%. Si incluimos a Montecristi

por su cercanía, su porcentaje se incrementa a 20.1%. A pesar de que Portoviejo demográficamente lidera la provincia, su crecimiento en los últimos 10 años ha sido de 1,3% mientras que Manta/Montecristi ha crecido en 4.4%. Esto refleja el mayor crecimiento poblacional en la zona.

La población que estaría en capacidad de poder adquirir un bien inmueble, tomando en cuenta la edad promedio representa el mayor volumen demográfico de la provincia ya que asciende al 39% de su población total. La población de 25 a 44 años de edad totaliza 307 mil habitantes de los cuales 217 mil habitan áreas urbanas y 9 mil aproximadamente en rurales. De igual manera, la población de 45 a 64 años de edad totaliza 155 mil habitantes, de los cuales 80 mil habitan sectores urbanos y 74 mil rurales.

Esto implica que el grupo demográfico de 25 a 64 años de edad, el cual se constituye como el más importante, prefiere en un 55% habitar áreas urbanas. Si consideramos que la población menor a 14 años y mayor a 65 años no forman parte de la población económicamente activa y por ende dependen de la población económicamente activa, el grado dependencia demográfica en la provincia asciende a 71%, siendo el área urbana menor que la rural.

La Población Económicamente Activa (PEA) representa el 58% de la población total. En el área urbana esta se incrementa a 61%. En lo relacionado específicamente a los cantones de Manta y Montecristi, la Población Económicamente Activa (PEA) representa el 20.8% de la totalidad de su totalidad.

La Población Económicamente Activa (PEA) de más de 12 años de edad continúa concentrada específicamente en el sector agrícola y de pesca. Hace 20 años acogía al 45% de la Población Económicamente Activa (PEA) y hoy en día sigue liderando con el 39% de representación. El volumen se ha incrementado en 3.12% anualmente en el mismo periodo.

Por otro lado, los sectores que han tenido un mayor crecimiento son las actividades no especificadas con 63.28%, los establecimientos financieros con 24.91%, la explotación de minas y canteras con el 11.24% y el comercio con 10.73%. En su totalidad la Población Económicamente Activa (PEA) de la provincia de Manabí ha crecido en un 4.40% anual, lo cual representa un crecimiento por encima del PIB anual a nivel nacional. Solamente las provincias de Guayas y Pichincha ha tenido un incremento en la Población Económicamente Activa (PEA) mayor al de Manta durante ese mismo periodo, con 5,44% y 6,33% respectivamente.

De la Población Económicamente Activa (PEA), el 37% trabaja por su propia cuenta mientras que el 35% trabaja como relación de dependencia. El número de empresarios que laboran como patronos o socios activos representa el grupo de mayor crecimiento dentro de la Población Económicamente Activa (PEA) de la provincia de Manabí, con 23% anua aprox. desde 1982. Los empresarios que laboran por cuenta propia y los que mantienen una relación de dependencia han crecido en un 5% y 3.5% respectivamente, durante el mismo periodo de análisis.

### 1.1.5.2. Aspectos Habitacionales de Manabí.

El cantón de Manta posee la más alta densidad habitacional de la Provincia de Manabí, con 622 habitantes por kilómetro cuadrado de extensión. En Manta y Montecristi existen cerca de 59 mil viviendas ocupadas por 234 mil habitantes. El número de ocupantes promedio por unidad habitacional en la provincia de Manabí asciende a 4,7.

<b>VIVIENDAS OCUPADAS EN MANABI</b>		
Propia y totalmente pagada	165.116	48,13%
Prestada o cedida (no pagada)	61.907	18,04%
Propia	53.124	15,48%
Arrendada	41.264	12,03%
Propia y la está pagando	14.187	4,14%
Por Servicios	6.720	1,96%
Anticresis	770	0,22%
<b>TOTAL</b>	<b>343.088</b>	<b>100,00%</b>

Cuadro N.- 4

Viviendas Ocupadas en Manabí.

Elaborado por: Alex Rojas Urdánigo.

Jonatan Intriago Vera.

De las viviendas anteriormente descritas, el 82% corresponden a casas y solo el 4% a departamentos. Esto refleja que el mercado en la Provincia de Manabí demanda mayoritariamente casas y no departamentos, como en la ciudad de Quito y Guayaquil donde la demanda de departamentos es igual de importante que la de villas y casas.

Del total de viviendas en la provincia de Manabí, solo el 54% aprox. son propias. Lo que implica que más del 27% de la población no tiene vivienda propia. Esta cifra nos permite colegir que el déficit habitacional de Manabí es relativamente similar en porcentaje a lo experimentado en provincias que han crecido sustancialmente en las últimas dos décadas.

En efecto, a criterio de asesores inmobiliarios y constructores el déficit habitacional a nivel nacional asciende a aproximadamente 1 millón de unidades. En esta provincia existen aproximadamente 507 mil viviendas construidas; por ende el déficit es de casi el 60% de lo construido. Si tomamos la provincia de Manabí como muestra, las 252 mil viviendas construidas y ocupadas deberían de reflejar un déficit de al menos el 45%. En tal virtud, realizando esta aproximación podemos deducir que el déficit habitacional de la Provincia de Manabí asciende a al menos 113 mil viviendas. Manta y Montecristi representan en población el 20% de la población total de Manabí.

No obstante, el crecimiento sostenido de Manta en la última década nos da espacio a argumentar que la demanda habitacional se orienta mayoritariamente a dicho

cantón. Por este motivo consideramos que el déficit habitacional de la Provincia de Manabí, al menos el 30% es demandado en el cantón de Manta; lo cual implica que el déficit habitacional asciende a 34 mil unidades nuevas. Esta cifra crece al menos 3.4% anual por el crecimiento demográfico natural de Manta, lo que equivale a 1.156 unidades nuevas que son demandadas anualmente, aparte del déficit ya existente.

Desde que el país adoptó la dolarización en el 2000, la venta de casas de segunda mano se incrementó, según información provista por la Asociación de Corredores de Bienes Raíces. En efecto, la necesidad de cancelar obligaciones vencidas con la banca, obligó a muchos propietarios a vender sus bienes inmuebles a precios por debajo del mercado.

El Índice de Precios de la Construcción (IPCO), calculado por el INEC, resume la evolución de todas las variables. Estas evoluciones de los precios del sector, más el desbalance estructural entre oferta y demanda de vivienda, determinan que el índice de precios de alquileres, agua, gas, electricidad y otros muestre una tendencia mucho más creciente de la del índice de precios al consumidor.

Lo que por otro lado, confirma la hipótesis de que los precios de los bienes no transables –y la construcción, agua y electricidad son, típicamente, no transables– habrían retrasado la convergencia de la inflación doméstica hacia tasas internacionales.

AÑOS	MESES											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2008	195,82	200,86	203,34	211,13	215,22	222,42	227,71	229,54	228,67	227,31	222,16	216,86
2009	214,44	211,60	211,09	210,96	210,79	212,07	211,81	211,70	212,52	213,09	213,08	213,36
2010	214,39	214,93	215,82	216,35	216,86	216,82	216,36	216,95	217,43	216,85	216,99	217,52
2011	219,40	223,00	224,84	225,54	226,02	227,72	229,69	231,95	232,00	231,94	232,03	232,48

Cuadro N.- 5

*El Índice de Precios de la Construcción (IPCO).*

*Elaborado por: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS (INEC)*

### 1.1.6. Historial de Costos.

La estabilidad macroeconómica traída por la dolarización no ha podido evitar el incremento de los costos de la construcción, lo que a su vez, ha repercutido en los altos precios de los alquileres de vivienda. Según los empresarios del sector, el incremento de los salarios ha tenido una incidencia especialmente negativa, aunque se pudo constatar que el precio del hierro –insumo importado- ha subido de precio, al igual que otros materiales utilizados en obras públicas, y que el cemento no ha bajado de precio, pese que la capacidad instalada puede producir volúmenes muy superiores a los demandados.

Es importante tener claro que el costo del metro cuadrado de construcción (m2C) no es el mismo que el costo del metro cuadrado de edificación (m2E); el primero implica el proceso constructivo, y en el segundo está adicionado, entre otros, el costo del terreno, que está determinado por variables de plusvalía.

En la última década, el precio del m<sup>2</sup>C ha experimentado una tendencia de crecimiento sostenido por los "efectos económicos de la construcción" , que se componen de una parte directa que se produce en la misma obra y otra indirecta a través del uso de los materiales.

La dinámica en el costo del metro cuadrado, depende:

- De la variación del precio: de los materiales con los que se va a estructurar la edificación y la calidad de los materiales para los acabados de la construcción.
- Del costo de la mano de obra, medido en rendimiento.
- Del costo de alquiler de equipo y maquinaria para la construcción.
- A esto se suman las particularidades que presenta cada planificación, por ejemplo, la topografía y calidad del terreno, como el desbanque de tierra y/o el mejoramiento de suelo.

La preocupación aumenta en los constructores porque el valor del acero, que sirve de materia prima para elaborar las varillas de hierro, sigue aumentando de precio en el mercado internacional.

La Federación Ecuatoriana de Industrias Procesadoras de Metal (Fedimetal), afirma que el Ecuador importa el 94% del acero que utiliza en la construcción, la industria metalmeccánica, el sector eléctrico, las minas y la agricultura. El restante 6% es de producción nacional pero con materias primas importadas.

De darse el alza de 5% en los precios internacionales, las industrias que producen metal racionalizarán sus procesos.

Por las razones antes señaladas, el precio de la varilla de hierro afecta directamente los costos de construcción en los proyectos inmobiliarios. La mayoría de los materiales para construir subió pero el hierro es el que más perjudica en los costos finales. De ahí que la construcción de una casa popular de 36 metros cuadrados requiere ahora una inversión superior a los 17.000 dólares.

Se estima que los gastos para el sector se elevarán más, porque el valor del hierro seguirá en aumento. Por este motivo, los distintos gremios afectados recomiendan la libre importación de varillas, clavos y cemento para frenar el alza de precios. En el mercado ecuatoriano las empresas que dominan el negocio del hierro son Andec, Adelca, Aceropaxi y algunos importadores. Estas empresas importan el acero y elaboran las varillas que se requieren en la construcción.

#### **1.1.7. Canales de Distribución.**

La intermediación en el mercado inmobiliario formal puede ser: intermediación real, en la cual las inmobiliarias intermediarias vinculan a oferentes y demandantes a través de la comercialización de proyectos; o la financiera: cuando mutualistas y bancos dan créditos hipotecarios para la compra, construcción, ampliación o remodelación de bienes inmuebles.

En Ecuador está surgiendo un negocio estratégico: la combinación de la intermediación real y la financiera, ofrecida por nuevos actores en el mercado inmobiliario denominados 'Instituciones Auxiliares', que se encargarán de organizar la demanda, canalizar el crédito y de alguna manera organizar la oferta de proyectos, en un esquema similar al de los mortgage brokers o mortgage bankers de los Estados Unidos que es un banco hipotecario o entidad bancaria autorizada por el estado que otorga préstamos hipotecarios directamente a los consumidores.

En este contexto, compañías como La Hipotecaria están enfocadas específicamente a esta actividad. Contar con financiamiento para adquirir una vivienda o un local comercial es la clave. Hoy por hoy, el financiamiento para la compra o construcción de bienes inmuebles proviene de dos fuentes principales:

- 1) el sistema financiero, fundamentalmente bancos y mutualistas; y
- 2) el promotor inmobiliario o constructor, que otorga el denominado crédito directo a sus clientes.

Esta última modalidad surgió como consecuencia del cierre de líneas de crédito de largo plazo por parte de las instituciones financieras durante el año 1999.

Ante la necesidad de vender los inmuebles edificados, los promotores inmobiliarios optaron por otorgar al comprador hasta dos años de plazo para completar el pago del valor de la vivienda.

Se calcula que, actualmente, no más del 60% de un proyecto se está vendiendo con crédito directo. De esta cifra, la mitad sería crédito directo del promotor y el otro 50% crédito de la banca. El 40% restante correspondería a pagos de contado.

Con el transcurrir del tiempo, el origen del financiamiento se trasladará de nuevo hacia el sistema financiero. Los plazos del promotor inmobiliario se irán agotando y éste no volverá a dar créditos en vista de la oferta de financiación que está abierta en el mercado en los actuales momentos. Como consecuencia de esta tendencia, en los actualmente momentos ya se evidencian negociaciones para la venta de cartera de los constructores a la banca o inversionistas privados a través de titularizaciones y otros mecanismos fiduciarios.

#### **1.1.7. Ofertas de Financiamiento a Promotores Inmobiliarios.**

Es importante distinguir el financiamiento que está orientado a proveer recursos al constructores/promotores interesados en el desarrollo de proyectos inmobiliario de pequeña, mediana o gran escala, del financiamiento hacia el usuario final que necesita de créditos hipotecarios a largo plazo para el pago generalmente del 70% del valor del bien inmueble.

En este sentido, el financiamiento orientado a los promotores fue totalmente restringido a partir de la crisis bancaria de 1999. Esto obligó a que promotores utilicen recursos propios (muy limitados) o busquen financiamientos alternativos asociándose con inversionistas, utilizando mecanismos societarios (compañías) o

fiduciarios (fideicomisos). A pesar de lo anteriormente manifestado, la banca privada ha reaccionado totalmente distinto en lo relacionado al crédito hipotecario.

Las políticas de financiamiento y ayuda del Estado a través del Bono de Vivienda, los créditos hipotecarios que otorga el Seguro Social con bajas tasas de interés, han permitido que la demanda de vivienda para clase media y baja se multiplique. Es precisamente por el cual el sector inmobiliario ha crecido significativamente en la última década.

*([http://www.marabierto.com.ec/uploads/archivos/vistazos\\_manabi.pdf](http://www.marabierto.com.ec/uploads/archivos/vistazos_manabi.pdf))*

#### **1.1.7.1. Crédito Hipotecario.**

La iliquidez producida por la quiebra del sistema financiero, así como la erosión de los ahorros de un alto número de depositantes, ya sea por la congelación de los depósitos, la lenta entrega de los recursos en la banca cerrada y finalmente la adopción del dólar a un tipo de cambio de 25.000 incidieron para que la banca privada reduzca su participación en el mercado del crédito hipotecario, obligando a los entes del sector a la creación de nuevos negocios en los que se conjuguen la intermediación real y financiera, a la vez que se encarguen de organizar la demanda, canalizar el crédito y de alguna forma organizar la oferta de proyectos. Esto provocó que a partir de 2001, algunos proyectos otorguen financiamiento directo para posteriormente vender su cartera a terceros.

No obstante, en los últimos tres años, el sistema financiero ha volcado su atención a dos mercados en particular: el crédito de consumo y el hipotecario.

En efecto, el crédito destinado a vivienda entre el 2000 y 2011 asciende a \$1200 millones, según datos de la Superintendencia de Bancos y que se detallan a continuación.

#### **1.1.7.2. Cédulas hipotecarias.**

Mediante créditos hipotecarios se podrá acceder en Manta a varios planes de vivienda. Los promotores inmobiliarios desarrollan planes que pueden financiarse con estos documentos, cuya compra puede financiarse a través de créditos hipotecarios, es decir que la garantía es el mismo bien que se está comprando.

Todas las personas que demuestren que puede pagar una mensualidad fija de acuerdo con el valor de la vivienda pueden acceder a este mecanismo. La emisión de cédulas hipotecarias se ha retomado ligeramente luego de que este mecanismo de compra desapareció por la falta de demanda.

No obstante, en la actualidad la mayoría de los Bancos Privados y Mutualistas no están utilizando cédulas hipotecarias sino su propia liquidez, ya que pueden ofrecer mejores tasas. Por ejemplo, la tasa regular para una cédula es de 12% anual, del cual 8% es la rentabilidad del quien compra el papel y 4% es la comisión del banco.

## **CAPITULO II**

### **2.1. ANÁLISIS DE LA INVERSION PRIVADA EN LA CIUDAD DE MANTA (Caso específico Sector Inmobiliario).**

#### **2.1.1. Descripción de la Inversión Privada (Sector Inmobiliario) en la ciudad de Manta.**

El sector inmobiliario en el Ecuador tuvo un entorno favorable. Creció en un 17.45% constituyéndose en la actividad que más contribuyó al crecimiento del PIB en el 2012.

La ciudad de Manta no ha sido la excepción un crecimiento sostenido del sector en los últimos años ha convertido a la industria en la ciudad en un modelo de desarrollo socio-económico de gran alcance, y por el efecto domino que este tiene se ve reflejado en el mejoramiento del nivel de vida de toda la población mantense.

Los elementos que más favorecieron a este crecimiento dada la gran inversión que realizan los promotores inmobiliarios, fueron los créditos hipotecarios y los fideicomisos para los constructores. Los créditos hipotecarios han contribuido evidentemente con una demanda agresiva por los productos inmobiliarios dentro de la ciudad. Por otro lado, los Fideicomisos que el Banco de la Vivienda ha organizado con los constructores han permitido a los promotores obtener financiamientos de capital a condiciones adecuadas y eficientes.

Desde el 2006 la industria inmobiliaria dentro de la ciudad ha desarrollado de forma eficaz y eficiente, los antiguos y nuevos promotores que han ingresado al negocio, han recurrido a conseguir fuerza de venta propia lo que aumenta la presión competitiva en el sector, genera competencia para el sector.

Dentro de la oferta los promotores inmobiliarios dentro de la ciudad es cada vez más variada con productos para todos los segmentos del mercado (Ver Cuadro ), desde vivienda de interés social, hasta lujosos apartamentos, dentro y fuera de la urbe. Cabe recalcar el crecimiento económico de la ciudad en los últimos años, y el ser localidad puerto favorece a que la demanda sea cada vez más exigente.

<b>Proyecto</b>
Cielito Lindo
Terranova
Montecristo
Arena Mar 2
San Patricio
La Campina
Puerto Madero
Puerto Sol
Sariland
Alamo
Mileniun
Santorini
Torre Mirador
Villa Maria
El Dorado 2
San Jose
Leonardo Da Vinci
Nautilus
Puerto Luz
Las Olas
El Navegante
Nautilus
Manta Azul
lomas de Barbasquillo
Colinas del Mar
Manta Beach
Los Olivos

Cuadro N.-6

Proyectos de Construcción en la ciudad de Manta (2007-2011)

Elaborado por: Alex Rojas

Jonatan Intriago.

El sector inmobiliario en la ciudad de Manta cruza por una etapa de prosperidad, cada vez es normal considerar a este mercado como uno de inversión, y no solo de primera vivienda, se proyecta a una segunda vivienda, locales comerciales y/u oficinas.

El crecimiento inmobiliario viene desde 2006, apoyado especialmente por la incursión del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess) en el financiamiento de crédito hipotecario, y la gran inversión privada dado el ambiente empresarial adecuado para la inversión en este sector, avizorando un futuro promisorio para este mercado inmobiliario dentro de la ciudad de Manta.

### **2.1.2. Análisis De La Competencia Inmobiliaria.**

La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de ofertantes y una pluralidad de demandantes. *WIKIPEDIA.*

La competencia incluye todos los ofrecimientos reales y potenciales y los sustitutos que un comprador pudiese considerar. Teoría de Philip Kotler, conocido como el padre de la mercadotecnia nos indica que existen cuatro niveles de competencia con base en cuan sustituibles sean los productos, los cuales se detallan a continuación:

### **2.1.2.1. Competencia de marca (directa).**

Una empresa puede considerar a sus competidores a firmas que ofrecen bienes y servicios similares a los mismos clientes y a precios similares.

Este tipo de competencia incluye compañías que ofrecen un producto y servicios similares a los mismos clientes a precios relativamente similares. En este tipo de competencia podemos citar a proyectos tales como: Puerto Sol, Sariland Manta Beach, Puerto Sol.

### **2.1.2.2. Competencia de industria.**

Una empresa percibe como sus competidores a todas las empresas que fabrican el mismo producto o tipo de productos.

Es importante recalcar que dentro de los patrones de segmentación de mercados, podemos considerar al mercado de vivienda en Manta como un mercado de preferencias agrupadas; es decir, el mercado revela grupos de preferencia bien definidos llamados segmentos de mercado naturales.

Sin embargo, una empresa ve como competidores a todas las empresas que generan el mismo producto o clase de productos. En este rango de competencia podemos distinguir a proyectos inmobiliarios con precios de venta superiores tales como la Urbanización San Mateo, Ciudad del Sol, y Manta Beach. Este grupo se ubica principalmente en la Vía Manta – Portoviejo y en la Vía Manta – San Mateo por el Sector denominado Barbasquillo.

Existen proyectos para que se asemejen mucho a los de interés social tales como Leonardo Da Vinci e incluso Cielito Lindo. Estos proyectos han preferido ubicarse en la periferia de Manta, en la Circunvalación II o la vía Manta-Montecristi.

### **2.1.2.3. Competencia de forma.**

Este tipo de competencia incluye dentro de sus competidores a todas las empresas que generan productos que proporcionan el mismo servicio, en este caso el de vivienda. En este rango solo podemos incluir al mercado secundario de viviendas y al alquiler como potenciales competidores. Efectivamente, el mercado secundario fue perjudicial a nivel nacional justo después de la crisis bancaria en 1999 ya que muchos deudores en problemas tuvieron que vender sus propiedades en precios por debajo de mercado. Esto causó una depresión en los precios, lo cual no atrajo al sector de la construcción a realizar nuevos proyectos. Por otro lado, el alto costo de alquiler y la mejora en las condiciones de financiamiento bancario han incidido para que el ciudadano común siempre intente adquirir una vivienda ya que en vez de pagar un alquiler, estaría comprando gradualmente su propiedad. Evidentemente, esto reduce la demanda de alquiler en el sector.

### **2.1.2.4. Competencia genérica.**

Una empresa ve como competidores genéricos a todas las compañías que compiten por el mismo dinero de los consumidores. Debido a la importancia de satisfacer una necesidad primaria como vivienda, la atención al sector de la vivienda por parte del usuario final está siempre vigente. No obstante, al menor

cambio de condiciones indispensables tales como financiamiento, la demanda generalmente se contrae, dirigiendo sus recursos a la adquisición de otros productos semi-durables (electrodomésticos, vehículos), etc.

### **2.1.3. Análisis Estadístico.**

Los números dentro del sector inmobiliario hablan por sí solos: Dentro del sector de la Construcción, el mercado inmobiliario representa alrededor del 60% del mismo; esto ha estimulado que este sector crezca al 9.05%, dentro del Producto Interno Bruto al 2011, según cifras del Banco Central. Esto es un ejemplo de que la industria ha pasado la etapa de recuperación y está en franco proceso de crecimiento, inversionistas, entes financieros, y compradores han logrado dinamizar el sector de forma positiva a partir de la reinyección de fondos públicos y privados.

En lo relativamente cuantitativo, los números reflejan varias cosas: el 33% de las ventas del medio van directamente a pagar empleo, lo que nos indica que un tercio del valor total de cada vivienda se destina a salarios para un trabajador; a lo cual hay que agregarle los empleos que inciden de forma indirecta y los encadenamientos productivos que están asociados al sector tales como las industrias del cemento, plástico, cerámica, transporte, etc. Estas son cifras del sector inmobiliario que no siempre engranan con las del sector construcción, visto en términos más amplios, que incluye obra e infraestructura pública.

Las opiniones son parecidas al afirmar que el desarrollo del país se encuentra supeditado al crecimiento de la industria inmobiliaria, ya que este posee un abanico de productos (infraestructuras, viviendas, comercios e inclusive incluir los grupos informales que se asientan en zonas periféricas de las ciudades), y se caracterizan por sus fuertes encadenamientos.

En el modelo de la Economía ecuatoriana el Valor Añadido Bruto (VAB) de la construcción se ha convertido en un importante rubro componente del Producto Interno Bruto (PIB) nacional, gracias al crecimiento sostenido del sector de la construcción del cual se resalta el gran momento que ha mantenido el sector inmobiliario en estos últimos años.

Dentro del periodo entre 2001 y 2009, su contribución promedio en éste, fue de 8.6%. No obstante, su actuación en el tiempo ha sido fluctuante, pero en general siempre con una tendencia ascendente y expansiva, puesto que cada vez son más las nuevas compañías que se adjuntan a esta rama.

Según cifras de la Superintendencia de Compañías, desde 1978 al 2006, se han incrementado en más del 324% estas empresas, existiendo hasta el 2006 un aproximado de 1600 establecidas.

En el 2007 se dio una recesión mundial y se redujo drásticamente el índice de confianza empresarial, la desaceleración en la cartera de créditos de vivienda se vio afectada debido a la incertidumbre del sector financiero y a los diversos escenarios que se pronosticaban. Sin embargo el gobierno Centra ha impulsado el crecimiento del sector al tomar medidas como duplicar el Bono de la Vivienda nueva y mejoramiento, equiparando el Bono Rural y el Bono Urbano en USD 3 600. Igualmente duplicó el Bono de Mejoramiento de vivienda urbana y cuadruplicó en el área rural llegando hasta USD 1 500. Adicionalmente, se implementó el Bono de

Titulación por USD 200 destinado a financiar la formalización y perfeccionamiento de las escrituras de traspaso de dominio de los inmuebles.

En el 2008 en contexto el sector inmobiliario se optimizó notablemente, debido a las inversiones del sector público y privado, registrando la mayor tasa de crecimiento (9,53%), con casi 100 000 viviendas, conservando la tendencia desde el inicio de la dolarización. Con relación al segundo trimestre de 2007, tuvo un repunte del 21,3%. Posteriormente, dentro del 2009 enmarcado por la recesión mundial representó un espacio de estado estacionario para el sector constructivo. El sector financiero restringió sus líneas de crédito con lo que algunos proyectos se vieron detenidos, no obstante las entidades financieras siguieron prestando. (Ver gráfico 2). El Gobierno tomo medidas como reinvertir los fondos de la Reserva de Libre Disponibilidad que estaban en el Banco Central, a octubre de ese año se destinaron USD 600 millones al sector inmobiliario, divididos en: USD 200 millones a través del Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) para otorgar créditos a promotores a una tasa del 5% y a tres años plazo; USD 200 millones más por medio de crédito hipotecario al 5% de tasa fija, a 12 años plazo, a través del Banco del Pacífico; por último, USD 200 millones se a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi), para entregar bonos de USD 5 000 a las personas que quieren comprar vivienda de hasta USD 60 000, con lo que se atiende al segmento de la clase media y media baja, cuyos ingresos familiares mensuales entre los USD 800 y 2 000, grupo considerado como el más sensible de la población ante las crisis económicas.

Una evidente recuperación En 2010, alrededor de 85 000 personas invirtieron en una casa propia, según la Cámara de la Construcción de Pichincha.

Las cifras de Asociación de Promotores Inmobiliarios de Viviendas en el Ecuador (APIVE) indican que el total de ventas fue de USD 1 700 millones, que se descompone en USD 1 140 millones en créditos concedidos entre todos los operadores financieros regulados por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) y el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess), más un estimado de las diferencias no financiadas y las transacciones realizadas sin financiamiento, así lo confirman los ratios generados por Apive; el 60% del mercado fue movido por entes privados y cerca del 40% por el estatal.

Para enero del 2011 el gobierno en su contexto de ente regulador del mercado cambia las reglas del juego, señalando que el bono del Miduvi se destinaria para viviendas de hasta USD 20000 y ya no 60000, con la intención de focalizar dicho bono en el 80% del déficit habitacional, en el cual incurren las familias ubicadas en el decil 5 de la población, cuyos ingresos familiares promedio llegan hasta los USD 660 mensuales.

La gran actuación del Banco del less sin duda se convirtió en el ente que dinamizo el sector inmobiliario e impulso el crecimiento actuando como entidad financiera privada, según sus estadísticas desde octubre del 2010 hasta el 16 de mayo del 2011 el total de operaciones de créditos hipotecarios fue de 11 503 con un valor total transferido de USD de 398,57 millones.

Este monto se reparte entre: vivienda terminada, construcción, remodelación y ampliación, y sustitución de hipoteca (Tabla 1). Con ello, el sector no se vio afectado por la caída que sufrieron las remesas en 2010 respecto de 2009, esto es, en términos absolutos de USD 1 714 millones y relativos del 6,9%, según el Banco Central del Ecuador (BCE).

Las perspectivas para los próximos años son muy buenas. Para el 2011 los representantes de las principales inmobiliarias del país tienen en promedio ventas sobre los USD 1 000 millones, es decir un incremento del 15% en relación al 2010 y el mayor mostrado desde el 2005. En cuanto al número de viviendas se prevé construir 28 500 nuevas unidades, un aumento del 17% con respecto al año pasado.

Para el 2011 gracias a la intervención estatal gracias a la entrega de subsidios para la construcción y mejoramiento de vivienda junto al manejo eficiente del sector privado se ha logrado disminuir en los 3 últimos años el 9.6% del déficit habitacional que según datos oficiales del último censo era de 1'200.000 vivienda (600 mil déficit cuantitativo: número de viviendas que se necesitan y 600 mil déficit cualitativo: el mejoramiento de la calidad).

Estos datos no discriminan los distintos mercados; que están relacionados con las condiciones de pobreza, el poder adquisitivo de las personas y las condiciones creadas por la falta de una política firme de vivienda, hasta la llegada del actual gobierno.

En el contexto de déficit cuantitativo el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi) y la Subsecretaría de Hábitat y Vivienda coinciden en que el déficit habitacional bajó 9%, pasando de 756 806 unidades en el 2006 a 692 216 unidades en el 2010.

Un mapeo general arroja que las zonas con mayor déficit habitacional son Guayaquil, Machala, Cuenca, Ambato, Quito, Manabí, Los Ríos y la Sierra Centro.

En estas zonas el déficit más es cualitativo, porque si bien las personas tienen una casa, ésta es de condiciones muy baja calidad como viviendas de caña en el caso de la Costa o de adobe en el caso de la Sierra. En los dos casos las viviendas poseen un solo ambiente y el hacinamiento y otros problemas sociales son críticos, como falta de servicios básicos o estructuras de alcantarillado, por resaltar algunas (ver gráfico 2).

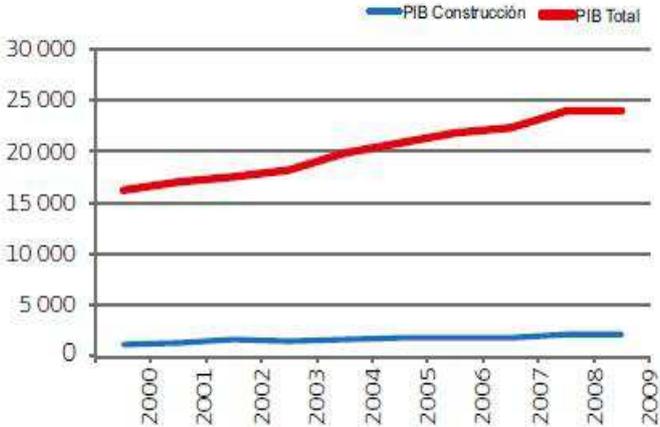
Las cifras del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi) refieren que el déficit de viviendas nuevas en el 2006 era de 23,3% y en el 2010 de 19,3%. Datos adicionales indican que entre el IESS y Biess, desde el 2008 a marzo de 2011 se entregaron USD 1 159 millones en préstamos hipotecarios, permitiendo que 30 000 familias tengan casa propia.

Según sus estadísticas, el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi) canalizó desde 2007 hasta abril de 2011, USD 811 millones en bonos para vivienda, beneficiando de esta manera a 207 000 familias.

En tanto que el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), entre enero a diciembre de 2010, aprobó 80 créditos para proyectos habitacionales por un monto aproximado de USD 126 millones.

**Gráfico 1**

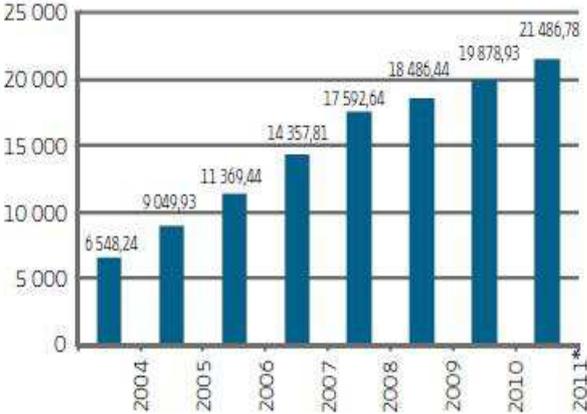
**Evolución del PIB Nacional Real vs. el PIB Real de la construcción Ecuador, 2000 – 2009 (USD millones)**



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

**Gráfico 2**

**Evolución de crédito de vivienda del sistema financiero en los últimos años (USD millones)**



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

La retribución presupuestaria del Gobierno Central a los sectores sociales se ha visto acrecentada cada año, en especial en el caso de la vivienda; en este rubro la distribución se ha multiplicado por 10 en el 2010, respecto al año 2000.

El objetivo es enfocarse al sector social de más bajo recurso, que representan el 80% del total del déficit habitacional, con el financiamiento para la compra y mejoramiento de vivienda. Las políticas aplicadas han dado resultados y el escenario parece mejorar; de ahí que el target del mercado inmobiliario de vivienda se está transformando, los grandes promotores se están enfocando en construir viviendas para comercializarlas desde los USD 30 000 y USD 50 000.

Analistas indicaban que hasta hace unos pocos años sólo existía la oferta de casas y departamentos de lujo que no se podían adquirir ni con préstamos, ahora el 70% de la oferta de vivienda es para el sector popular. Los promotores inmobiliarios están haciendo su trabajo, por eso la oferta es muy rica en la actualidad. Existen proyectos desarrollándose en norte, sur, este y oeste de las principales urbes, y para cada presupuesto hay un producto.

El déficit habitacional bajó como se mencionó anteriormente, pasando de 756 806 en el 2006 a 692 216 en el 2010, por la construcción de 64 590 viviendas en cuatro años. Según datos del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi), el déficit de viviendas nuevas en el 2006 era del 23,3 por ciento y en 2010 fue de 19,3 por ciento.

Asimismo, en esos cuatro años se refleja una disminución del hacinamiento, al pasar de 18,90 por ciento a 13,77 por ciento, en el mismo período.

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Bonos del Miduvi, la banca privada y el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), fueron los elementos claves

que permitieron mediante créditos se reduzca el déficit habitacional, dando un futuro promisorio al sector y mejorando notablemente la calidad de vida de muchos ecuatorianos.

El Banco del IESS (BIESS) desde el 2008 a marzo del 2011 entregó mil 159 millones de dólares en préstamos hipotecarios, permitiendo que 30 mil familias tengan casa propia. El 80 por ciento del déficit habitacional son personas de bajos recursos, en quienes se centrará el apoyo gubernamental.

*Fuente: Ecuador Inmediato*

*([http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news\\_user\\_view&id=150196&utm=baja\\_nueve\\_por\\_ciento\\_deficit\\_habitacional\\_en\\_ecuador](http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=150196&utm=baja_nueve_por_ciento_deficit_habitacional_en_ecuador)).*

La parte más difícil, en la que los promotores especializados están entrando a competir desde hace un par de años, es la de vivienda de menos de USD 20 000 dólares, señala Rumba. Ese mercado es complejo porque el acceso a crédito de esas personas es muy bajo, aún con los programas gubernamentales.<sup>3</sup>

En la práctica, se trata de un desafío con el que se enfrentan sector inmobiliario, gobierno y sociedad lo exige cada día. Lo bueno es que cada vez hay más vivienda a más bajo precio debido en gran parte a las condiciones de pago que se están ofertando; por ejemplo, pagar el 30% de la cuota de entrada desde 24 hasta 30 meses. Manta es una de las ciudades en las que se está viviendo esta tendencia y en donde las constructoras están planeando sus estrategias.

En el Ecuador hay un “boom” inmobiliario y la ciudad de Manta representa un mercado importante, producto de las políticas aplicadas por el actual Régimen sobre

este tema. Esto está provocando que poco a poco el mercado se regule y que las constructoras diseñen planes con interés social, ya que ven este nicho una fuente de negocios importantes. De ahí que Manta, que antes no tenía este tipo de ofertas, se encuentre varias opciones.

Se ha logrado que tanto, constructores públicos y privados se enfoquen en este segmento de la población en donde había el mayor déficit de vivienda, no descuidando tampoco el sector de mayor poder adquisitivo de la población.

Sobre una posible burbuja inmobiliaria opina que no existe ese riesgo en Ecuador puesto que a diferencia de otros países en donde se produjo este fenómeno, existe mayor déficit de vivienda y porque es mayor la demanda que la oferta. En nuestro medio no hay una especulación sobre la oferta, más bien lo que se quiere es cubrir un déficit cualitativo y cuantitativo", por eso los rumores sobre una posible burbuja inmobiliaria no tienen mayor argumentación. Sobre el tema de una burbuja inmobiliaria opina que en el Ecuador, por el momento, no hay síntomas para pensar que se pudiera producir una burbuja inmobiliaria. Sin embargo, existen ciertos datos y parámetros que si no se controlan a tiempo y no se toman las medidas preventivas del caso, si en caso pudiera afectar este fenómeno.

La subida injustificada de precios de los terrenos es uno de estos indicadores. De acuerdo a ciertos datos arrojados de las investigaciones y análisis del SiiD® (Sistema de Información Inmobiliaria Dinámica) el valor de los terrenos, especialmente de Quito y Guayaquil, Manta ha subido – y lo sigue haciendo- sin

justificación alguna. Éstos solo deberían elevarse porque en ese lugar habría una mayor infraestructura; por su ubicación privilegiada que permita el desarrollo de mega obras inmobiliarias etc., no obstante, no es el caso. Por ejemplo, en un terreno de 5 000 M2 se pudiera aprovechar para construir un edificio de hasta 30 pisos, pero existe muy poca oferta de tipo de proyectos. En las grandes urbes se puede apreciar obras y edificaciones con un promedio de hasta 12 pisos, por eso no se justifica que suba tanto el precio de los terrenos como ha sucedido, especialmente, en los últimos dos años.

Los precios también se elevan en tanto las urbanizaciones incrementan su nivel socioeconómico, los valores presentan un aumento impresionante. Por ejemplo, en la ciudad de Manta en el sector sur Vía San Mateo—una de las zonas con más alta plusvalía de la ciudad- Mientras que en otros sectores como Samborondón en Guayaquil, así como Cumbaya en Quito; el precio del suelo ha experimentado un incremento de alrededor del 400% de su valor original.

El siguiente parámetro, que si no se controla a tiempo y que pudiera terminar en una "burbuja inmobiliaria" es el referente a los créditos que está otorgando el Biess. Como medida social se ve muy bien y no hay que pensar— y no se debe- que esta medida es una estrategia política para ganar más adeptos al Gobierno.

Es totalmente justificable ayudar a todos los estratos, especialmente a aquellos bajos y populares que necesitan realmente de una casa propia; pero hay que meditar que esto puede convertirse en un “bumerán” y que este apoyo que se está

dando a las familias ecuatorianas se regrese de una manera negativa, ya que por diversas razones no pudieran cubrir las cuotas de una casa financiada al 100%". Pero el momento para tomar todas las medidas preventivas del caso es ahora y así evitar en el futuro un fenómeno de burbuja inmobiliaria en el Ecuador. Ésta es una labor en la que deben participar todos los actores del sector inmobiliario, empezando con una adecuada guía de los municipios y los entes reguladores encargados; tendrían que conjugarse las Cámaras de la Construcción con los colegios de ingenieros y arquitectos, así como con las entidades crediticias como los bancos y mutualistas.

Los consultores privados, avaladores, también juegan un papel importante. "Todos deberíamos poner un granito de arena para evitar que en nuestro país se produzca una burbuja inmobiliaria".

#### **2.1.4. Oferta de entidades bancarias para facilitar créditos inmobiliarios.**

El sector inmobiliario atraviesa en el Ecuador una etapa de crecimiento constante en los últimos dos años. La oferta que impulsa esta demanda está compuesta por vivienda terminada; es decir, casas, departamentos y suites listos para habitar; pero también se encuentran terrenos, así como edificios de departamentos y casas en construcción.

Las cifras del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess) confirman que la preferencia del ecuatoriano es la vivienda terminada.

Entre octubre del 2010 y octubre del 2011 el Banco del IESS (Biess) entregó unos USD 740 millones en préstamos hipotecarios (en valor neto). De esa cifra, 611,5 millones fueron para vivienda terminada. Los otros 128,5 millones fueron para construcción de vivienda, reparación, remodelación, sustitución de hipoteca o compra de terrenos. Analistas, constructores y autoridades consultadas coinciden en que la oferta de vivienda crece con un 'buen ritmo'.

La gran oferta es porque hay más dinero en el mercado y esto obedece a la participación del Banco del IESS (Biess) en el sector inmobiliario. La institución sobrepasó en el 2011 a la banca privada en la colocación de créditos hipotecarios. Esta entidad ofrece créditos de hasta 25 años, con una tasa de interés menor al 9%; mientras que en los bancos, en cambio, se ofrecen plazos de hasta 15 años y una tasa del 9,5%. A esta entidad financiera podemos atribuir como responsable del buen momento del segmento inmobiliario.

El Banco del IESS sostiene y dinamiza la demanda de vivienda, en especial las que oscilan en un precio de USD 40 000 y los constructores aprovechan la demanda existente. Se ha transformado en una entidad protagonista, pero su objetivo no es quitar clientes a la banca privada, sino convertirse en un complemento de la banca privada.

En el mercado de los bienes raíces no existe regulación oficial. Los precios se fijan de acuerdo con la dinámica y tendencias del mercado.

Además de donde se encuentra ubicado el predio determina el valor.

*([http://www.elcomercio.com/negocios/Biess-dinamiza-mercado-inmobiliario\\_0\\_653334734.html](http://www.elcomercio.com/negocios/Biess-dinamiza-mercado-inmobiliario_0_653334734.html))*

Los bancos están abriendo rápidamente sus segmentos de crédito para la vivienda, en lo que constituye un esfuerzo de las instituciones financieras por expandir su alcance —e impulsar el mercado— para las personas de escasos recursos. Entre los más importantes tenemos: Mutualista Pichincha, que desde hace muchos años es un referente en el mercado inmobiliario, prevé que el 44.85% del total del presupuesto de origen de crédito proyectado para el 2011 estará destinado a vivienda.

Banco del Pacífico es un actor que se abre a este sector, es así que ya tiene creado dos productos: “Mi primera casa” e “Hipoteca Pacífico”. En el 2010 la cartera de crédito de esta entidad se dividió en: 30%, industrias; 26%, construcción y vivienda; 22%, comercio y consumo; 11%, servicios financieros; 7%, agricultura; 3%, energía; y, 1%, transporte y almacenamiento. Banco Promérica, que en 2010 destinó el 19% de su cartera a crédito para vivienda, estima que este año mantendrá la misma tendencia, con préstamos promedios a entregar de USD 38 000.

El Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), sigue trabajando para otorgar créditos para el desarrollo de planes habitacionales integrales. En lo que va del año ha otorgado 110 créditos destinados a este objetivo y un crédito para pre inversión, que asciende a la suma de USD 187 millones.

Con el fin de conocer las opciones financieras mostramos un detalle de los productos que ofrecen para satisfacer la demanda inmobiliaria, con detalles determinantes como el plazo, los montos, los porcentajes de cobertura y las tasas de interés que brinda cada institución financiera. Vale la pena indicar que las tasas de interés se reajustan acorde a las políticas del banco, y puede ser semestral, trimestral o fija. (Ver cuadro N.-7)

Cada entidad financiera ha señalado un nombre específico para el producto dirigido al sector inmobiliario. Entre los requisitos básicos para acceder a uno de los créditos hipotecarios están:

- La edad mínima promedio para acceder a un crédito es de 21 años.
- La edad máxima promedio se rige al seguro de desgravamen.
- Se requiere estabilidad laboral promedio de 2 años (independientes).
- Se requiere estabilidad laboral promedio de 1 año (dependientes).
- Los requisitos varían de entidad a entidad Seguramente esta información será de valiosa utilidad para todas aquellas personas que pretenden adquirir una vivienda y de esta forma hacer un comparativo de la oferta del sector financiero y la relación de beneficio que se puede identificar de acuerdo a cada rubro.

 Entidad Financiera	 Nombre del Crédito	 Desde	 Hasta	 % de financiamiento
	Plan Visión Vivienda	USD 30 000	USD 200 000	70% del avalúo
	Casa Fácil	USD 35 000	USD 200 000	70% del avalúo
	Crédito INTER Casa	USD 35 000	USD 170 000	70% del avalúo
	Mi Primera Casa		USD 60 000	80% del avalúo
	Hipoteca Pacifico	USD 30 000	USD 200 000	80% del avalúo
	Crédito Habitar	USD 5 000	USD 150 000	70% del avalúo
	Crédito Inmobiliario	USD 15 000	No hay límite	70% del avalúo
	Créditos hipotecarios	USD 10 000	USD 200 000	100% del avalúo con monto de hasta USD 100 000 El 80% si el valor supera los USD 125 000
	Créditos hipotecarios	No disponible	USD 150 000	75% del avalúo
	Créditos hipotecarios	No hay montos límites		70% del avalúo
	Crédito de Vivienda	USD 5 000	USD 68 000	70% del avalúo
	Crédito de Vivienda	No hay límite	Con fondos del BEV: USD 42 000 Fondos Propios: USD 50 000 Multisectorial CEN:	No Disponible

 Plazo máximo	 Tasas de Interés	 Seguros	 Beneficios adicionales
10 años con 70% de financiamiento 12 años con 60% de financiamiento	10,50%	Seguro de incendio, terremoto e inundaciones. Seguro de vida y desgravamen	Financiamiento de los gastos legales.
15 años	9,98%	Seguro de vida y póliza de incendio	Dos meses de gracia para inicio de pago de dividendos
15 años	10,78%	No disponible	No disponible
12 años	5% (fija)	-	-
12 años	Depende monto de financiamiento. Hasta el 50%: 8,75%; De 50% al 60%: 9% de interés; y del 60% al 80%: 9,25%	-	Tres meses de gracia para inicio de pago de dividendos
20 años	10,75%	De desgravamen (deudor y codeudor). Seguros de incendio y terremoto	Financiamiento de los gastos legales.
15 años	10,78%	Seguro de incendio, desgravamen, de cesantía y desempleo. Servicio de asistencia al hogar	Facilidades en el trámite legal de constitución de hipoteca
25 años	8,62%	No disponible	No disponible
15 años	10,78%	Seguro de incendio y terremoto. Seguro de desgravamen.	El Banco se encarga de todos los trámites legales
15 años	11,33%	Seguro de vida y desgravamen, de incendio, desastres naturales, seguro de contenidos, asistencia hogar. Pago Seguro: Desempleo / incapacidad temporal	Financiamiento de los gastos legales.
15 años	10,38%	Seguro de desgravamen	---
Según origen de los fondos: BEV: 10 años Fondos propios: 6 años Multisectorial CFN: 15 años	Según origen de los fondos: BEV y Fondos propios: 10,77% Multisectorial CFN: 10,31%	Seguro de desgravamen	---

#### Cuadro N.- 7

#### Detalle de la Oferta Financiera.

Elaborado por: Alex Rojas Urdánigo.

Jonatan Intriago Vera.

## **2.1.5. Análisis FODA.**

### **2.1.5.1. Fortalezas.**

Existencia de proyectos factibles ejecutados en la ciudad de Manta, constituyéndose en un mercado atractivo para la inversión privada.

Disponibilidad de una oferta eficiente según la exigencia de los consumidores.

### **2.1.5.2 Oportunidades.**

La vivienda constituye una necesidad prioritaria del consumidor.

El crecimiento demográfico y económico de Manta permite establecer con un criterio conservador que la demanda habitacional está aún insatisfecha.

Persiste el elevado déficit de vivienda a nivel nacional y Manta no es una excepción, razón por la cual permitiendo los nuevos proyectos en esta ciudad capten clientes de manera ágil.

La vivienda es un bien no transable, su demanda no se ve afectada por factores exógenos.

El sistema financiero público y privado continúa colocando recursos en créditos hipotecarios con plazos y tasas más convenientes, lo que permite que el usuario final tenga capacidad de pago.

Eventualmente, las remesas del exterior se destinarán a la adquisición de productos inmobiliarios de manera más efectiva.

### **2.1.5.3. Debilidades.**

Los potenciales compradores de este tipo de proyectos inmobiliarios generalmente no tengan una relación de dependencia formal que les permita evidenciar de manera efectiva sus ingresos y egresos. Por lo tanto, cierto sector más conservador de la Banca siente todavía un poco de temor de participar más activamente dentro del provincia de Manabí.

Desde el punto de vista financiero, el **MONTO MÍNIMO DE INVERSIÓN INICIAL** en proyectos inmobiliarios según lo exigido por organismos públicos el cual solamente cubre parcialmente las necesidades de los primeros 180 días. Lo que implica que si no se logran cumplir los objetivos de pre-venta, las necesidades de financiamiento bancario podrían incrementarse, aumentando los costos financieros.

La obtención del financiamiento ocasional previamente descrito, podría volverse un poco complicado si no se logra de igual manera obtener una cartera de pre-venta importante.

#### **2.1.5.4. Amenazas.**

El sector inmobiliario experimenta una elevada sensibilidad a cambios en la macroeconomía.

La economía de Manta está muy ligada al desarrollo exportador de sector pesquero y acuícola. Por ende, si las políticas de comercio exterior no ayudan a seguir impulsando el sector, este se podría ver afectado por decisiones políticas adversas, tales como la no firma del Tratado de Libre Comercio o que se dilate la concesión del Puerto de Manta.

Podrían generarse cambios en las políticas de crédito del sistema financiero si la cartera hipotecaria se deteriora por la falta de pago de los deudores.

Constructores de proyectos inmobiliarios con un alto nivel de endeudamiento podrían asumir riesgos indebidos con el propósito de cubrir el pago de sus obligaciones.

## **CAPITULO III**

### **3.1. ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE MANTA.**

#### **3.1.1 Amenaza de productos sustitutos.**

La apertura económica ha brindado la posibilidad de conseguir nuevos materiales, precios competitivos en productos para la construcción, así como sistemas constructivos alternos que permiten precios de venta de la vivienda más accesibles para el comprador. Países como Chile y Colombia mediante fondos especiales para promoción de sus exportaciones están permitiendo el ingreso al país de nuevas alternativas a precios muy competitivos que favorecen los precios de la vivienda. Sin embargo, es de anotar que el efecto de precios de algunos de los productos importados, particularmente el hierro, afecta en contrapartida aumentando los costos de construcción de nuevos proyectos.

Es normal ver en la ciudad de Manta un abanico de posibilidades inmobiliarias que aparentemente poseen las mismas características, por lo cual para muchos consumidores resulta ser un factor de desconcierto al comparar entre uno y otro producto inmobiliario además que esto influye directamente con el precio final del producto. Aumentando la competencia dentro del sector.

### **3.1.2. Proveedores que ingresan al mercado.**

El crecimiento del sector inmobiliario en los últimos años dentro de la ciudad de Manta y en particular para el año 2007 al 2011, ha sido un atractivo para que nuevos competidores ingresen al negocio inmobiliario, pasando de proveedores de productos o servicios de la industria a constructores de vivienda, situación que ocurre cuando el atractivo del mercado es tal, que a dichas empresas les conviene estratégicamente ampliar su radio de acción, mediante crecimiento por integración hacia adelante.

### **3.1.3. Poder de Negociación de los Proveedores.**

Pueden ejercer poder de negociación amenazando sobre el precio o la calidad aquellos poderosos pueden incluso EXPRIMIR los beneficios del sector. Las condiciones que los hacen poderosos tienden a ser el REFLEJO de las que hacen poderosos a los compradores. EN LAS SIGUIENTES CIRCUNSTANCIAS DESCRIPTAS: Concentrado o porque no hay múltiples alternativas entonces la empresa compra grandes volúmenes respecto a las propias ventas. Una gran porción es adquirida por un cliente o grupo dado, esto eleva la importancia el comprador en los resultados de la empresa. Son fuerzas poderosas si el sector tiene grandes altos costos fijos y su capacidad elevada al máximo.

### **3.1.4. Las Materias Primas representan una fracción alta sobre costos.**

Los compradores desean comprar a un precio favorable y en forma selectiva. Cuando el producto vendido por el sector inmobiliario representa una pequeña

fracción de los costos el comprador, los compradores por lo general son menos sensibles a los precios. Un ejemplo: No es lo mismo para la empresa compradora adquirir un cable (si por ejemplo producimos electrodomésticos que partes fundamentales que hacen a su funcionamiento como el motor)

### **3.1.5. Los productos que se compran son estándar.**

Los compradores pueden estar más seguros de posibles proveedores alternativos y de esta manera pueden enfrentar en diferente posición de negociación. El ejemplo anterior lo representa.

### **3.1.6. Costos bajos por cambio de proveedor.**

Los costos cambiantes vinculan al comprador a proveedores en particular. Se deben establecer costos cambiantes altos en este caso. Sucede como conversábamos en las barreras de entrada. Nuestro agregado de valor como empresa proveedora siendo todos los servicios añadidos que hacen difícil el cambio por la re educación y nuevas formas de trabajo ya optimizadas.

### **3.1.7. Devenga bajas utilidades el comprador:**

Las bajas utilidades presionan para disminuir los costos de compra. Un comprador con baja rentabilidad según la posición del canal presiona mucho más que uno con alta que resulta menos sensible.

### **3.1.8. Plantean amenaza de integración hacia atrás.**

Si están parcialmente integrados están en condiciones de exigir en la negociación. Pueden incluso producir algunos de sus componentes proporcionándole aparte CONOCIMIENTO sobre la especialización y los costos. Se neutraliza integrándose como proveedores el sector.

Dato: FORD es conocido por la amenaza del auto fabricación como ventaja negociadora.

### **3.1.9. Constructores como nuevos vendedores inmobiliarios.**

Los antiguos y nuevos constructores que han ingresado al negocio, han recurrido a conseguir fuerza de venta propia lo que aumenta la presión competitiva en el sector, genera competencia para las inmobiliarias y elimina para estos constructores la posibilidad de aprovechar economías de escala y aumentar la rotación de ventas, si utilizaran el canal adecuado y normal de comercialización de proyectos a través de los equipos de ventas especializados de las inmobiliarias.

Se conoce que existen muchos competidores dentro del sector inmobiliario en la ciudad de Manta, pero gran parte de estos promotores se han convertido en propios constructores dejando atrás el modelo tradicional que fraccionaba el proyecto en una empresa constructora y la parte de ventas por cuenta propia tal es el caso que proyectos como BELLO HORIZONTE de Maimproinsa, SARILAND de Tarqui. S.A, entre otros, son comercializados y construidos por la misma promotora.

### **3.1.10. Ingreso de competencia externa.**

La situación económica de países vecinos o del área andina, ha generado el ingreso de no muchos promotores y constructores de otros países, en busca de oportunidades de inversión o alianzas estratégicas para invertir o desarrollar nuevos proyectos en el Ecuador. El atractivo crecimiento en la industria, particularmente en las ciudades como Guayaquil, Quito, Cuenca y Manta, la desaceleración de sus mercados domésticos de origen y la relativa afinidad entre los mercados respecto a idioma, hábitos, conductas y costumbres, además de la importación de tecnología constructiva ha sido un imán para que principalmente constructores chilenos, colombianos y españoles ingresen al mercado mediante asociaciones con empresas nacionales.

Hay que tener en cuenta que cuando se quiere ingresar a este mercado existen diversos factores de carácter legales, financieros, fiscales entre otros que se convierten de alguna forma en barreras para el ingreso de nuevos competidores.

### **3.1.11. Poder de negociación del comprador.**

Cada día los potenciales compradores de vivienda adquieren un mayor poder de negociación frente al vendedor inmobiliario, en virtud de una oferta más amplia y variada, mayor información, alternativas en fuentes de financiamiento y de recursos económicos, mayores niveles de información por nuevos medios de promoción, ferias y eventos, mayor inversión en publicidad, agresivas estrategias comerciales

de los constructores, en su deseo de captar una mayor tajada del mercado. El efecto es que el comprador tiene mayores elementos de juicio para evaluar su próxima compra, puede seleccionar y además imponer, si así lo podemos decir, unas condiciones de precio, plazo y beneficios adicionales, mayores que los que podía obtener años atrás.

Para determinar la fortaleza del poder de negociación de una empresa frente a sus clientes, incurren muchos aspectos como:

- Grado de diferenciación del Producto.
- Ubicación geográfica dentro de la ciudad.
- Plazos de créditos concedidos.
- Formas de pago.
- Postventa<sup>1</sup>

*Michael Porter / Ventaja Competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior.*

- Información de los compradores
- Entre otros

### **3.1.12. Competencia en el sector inmobiliario.**

La competencia directa entre constructores ha aumentado significativamente con el ingreso al mercado de nuevos promotores con nuevos proyectos que han incrementado la competencia inmobiliaria. Como el sector de la construcción ha sido muy dinámico en los últimos años y ha existido una buena absorción en el mercado, esto ha traído como consecuencia el ingreso al sector de algunos oportunistas de

negocios, que ven una alternativa interesante en esta industria. Muchos de estos nuevos inversionistas por su desconocimiento del mercado y su visión de negocio inmediato, causan traumas y desequilibrios y en el corto plazo pueden deteriorar las condiciones del mercado. Para 1997 había una oferta de 209 proyectos y ya sobrepasaban los 500 para el año 2003.

#### **3.1.13.1. Estudio de Mercado.**

El estudio de mercado nos permite reconocer y analizar los agentes que tendrán influencia en la toma de decisiones y como éstos interactúan en el entorno, además ayudará a generar diagnósticos acerca de los recursos, oportunidades, capacidades, debilidades, fortalezas y amenazas que pueda tener el proyecto.

Se procederá a realizar el análisis de los componentes de este mercado, entre los cuales se han identificado los siguientes:

- Población económicamente activa (PEA).

RAMAS DE ACTIVIDAD						
CANTÓN	AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, PESCA, SILVICULTURA	MANUFACTURA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	ENSEÑANZA	OTRAS ACTIVIDADES
24 DE MAYO	5.841	234	236	392	290	1.042
BOLIVAR	5.204	522	388	1.386	571	2.327
CHONE	18.522	1.454	1.414	4.600	2.962	8.928
EL CARMEN	11.699	756	728	3.039	843	5.605
FLAVIO ALFARO	5.718	237	167	479	215	1.143
JAMA	4.387	224	268	489	209	1.429
JARAMIJÓ	1.918	135	174	232	66	914
JIPIJAPA	8.569	1.041	1.165	3.232	1.088	5.567
JUNIN	3.613	169	151	492	238	1.174
MANTA	7.323	8.418	5.504	14.494	2.936	27.569
MONTECRISTI	2.621	2.395	1.217	1.975	538	4.539
OLMEDO	2.104	89	74	176	44	493
PAJÁN	8.368	318	261	738	230	1.530
PEDERNALES	8.003	565	548	1.725	398	3.104
PICHINCHA	6.813	206	267	592	184	1.097
PORTOVIEJO	17.099	4.947	6.072	16.165	5.937	29.233
PUERTO LÓPEZ	2345	225	218	586	127	1.326
ROCAFUERTE	5556	464	322	1020	450	1.827
SAN VICENTE	3027	259	274	765	173	1.702
SANTA ANA	8644	478	431	1159	317	2.280
SUCRE	7249	878	822	2100	694	5.077
TOSAGUA	6.011	338	374	1212	359	2.222

TABLA 5 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

FUENTE: [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

Para continuar con el análisis es necesario cuantificar los componentes de este mercado en la ciudad de Manta. En lo que respecta a la población económicamente activa de la ciudad de Manta esta sectorizada según sus ramas de actividad.

En base a la investigación que hicimos apoyada con la información del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), el sector de la agricultura, pesca, ganadería, silvicultura y caza cuenta con 7.323 personas dedicadas a esta actividad, el sector de la manufactura cuenta con 8.418 personas dedicadas a esta actividad, el sector de la construcción cuenta con 5.504 personas dedicadas a esta actividad, el sector del comercio cuenta con 14.494 personas dedicadas a esta actividad, el sector de la enseñanza cuenta con 2.936 personas dedicadas a esta actividad y 27.569 personas se dedican a otras actividades, haciendo un total de 66.244 personas que se encuentran económicamente activas según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) en la ciudad de Manta.

### **3.1.13.2 Descripción del Servicio.**

El proyecto piloto tiene como objetivo, brindar una alternativa de inversión a capitalistas y atacar al déficit habitacional que existe en la ciudad de Manta logrando demostrar el comportamiento de la inversión y la influencia que tiene dentro de la urbe. El proyecto piloto contara con los siguientes servicios:

Casas de 2 plantas de 88 m2 de construcción y 150 m2 de terreno, misma que cuenta con:

- En la planta baja sala, comedor, cocina y un baño social.
- En la planta alta 3 habitaciones y dos baños
- Cerramiento de la urbanización
- Garita de seguridad
- Agua potable y alcantarillado
- Áreas sociales y de recreación
- Áreas comerciales
- Áreas Verdes
- TV cable
- Internet
- Telefonía convencional

Las personas podrán financiar las viviendas mediante el BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad social) el cual financia hasta el 100% del avalúo del bien y otras entidades financieras como el Banco del Pichincha, Mutualista Pichincha o cualquier banco que le califique su crédito hipotecario.

### 3.1.13.3 Análisis de la demanda.

Debido a la magnitud del universo en estudio es necesario realizar el cálculo de la muestra del mismo, para lo cual se prefijo un nivel de confiabilidad de 95% el cual las tablas de distribución normal Z, da como nivel de confiabilidad 1.96. El error máximo admisible será el 5%, frente a unas posibilidades de éxito y fracaso del 50% respectivamente, entonces para la población económicamente activa se presenta el siguiente cálculo:

$$N= 66.244$$

$$D=5\%$$

$$Z=1.96$$

$$P=50\%$$

$$Q=50\%$$

$$n= \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{D^2 \times (N-1) + Z^2 \times P \times Q}$$

$$n= \frac{66.244 (1.96)^2 (0.50) (0.50)}{(0.05)^2 (66.244-1) + (1.96)^2 (0.50) (0.50)}$$

$$n= 1527.9$$

Dónde:

N= Tamaño del universo

D= Error máximo admisible

Z= Nivel de confiabilidad

P= Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

En base al cálculo de la muestra realizada se ha elaborado una serie de preguntas, las cuales ayudaran en un futuro a la toma de decisiones.

**3.1.13.4. Tabulación, resultados y análisis de encuestas realizadas a posibles clientes del sector inmobiliario.**

**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA.**

**OBJETIVO:** Analizar el comportamiento de la demanda en proyectos inmobiliarios, para conocer las variaciones que tenga la inversión.

**1. ¿Qué edad tiene?**

Detalle	Frecuencia	%
25-35	184	12,04%
36-46	733	47,97%
47-adelante	611	39,99%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>

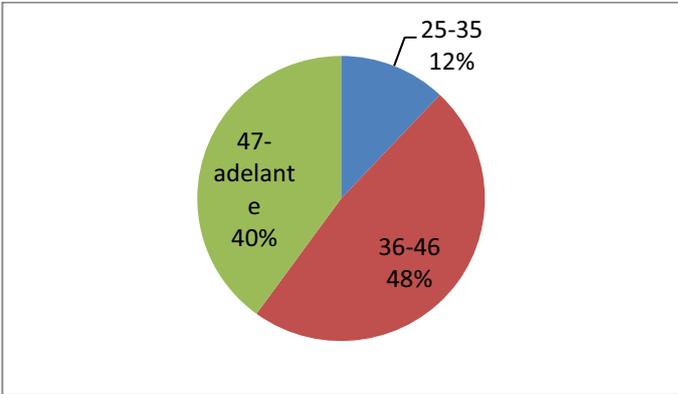


Grafico 3. Elaborado por: Alex Rojas  
Jonatan Intriago.

**INTERPRETACION:** Del total de los encuestados nos damos cuenta que el grupo de personas de 36 años en adelante es el más propenso a adquirir una vivienda, dado que son personas que gozan de una mayor estabilidad económica y posicionamiento profesional, y que realmente en su mayoría poseen los recursos monetarios para la adquisición de un bien.

## 2. ¿Sexo?

Detalle	Frecuencia	%
Masculino	657	43,00%
Femenino	871	57,00%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>

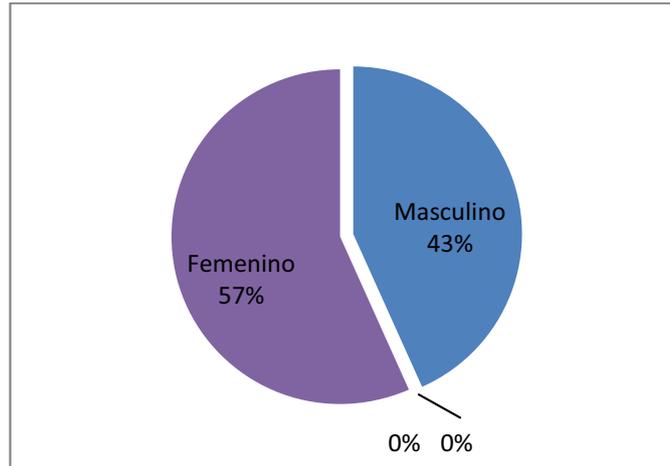


Gráfico 4

Elaborado por: Alex Rojas

Jonatan Intriago.

### INTERPRETACION:

Dentro de la muestra encuestada, tratando de generar equidad de género para el análisis, un 57% fue referente al sexo femenino y el otro 43% al masculino, ya que en la actualidad tanto los dos sexos gozan del mismo poder adquisitivo incluso siendo el sexo femenino quienes más se inclinan en la adquisición de bienes por estar asociado al bienestar familiar.

### 3. ¿Cuál es su estado civil?

Detalle	Frecuencia	%
Casado	856	56,02%
Soltero	259	16,95%
Union Libre	413	27,03%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>

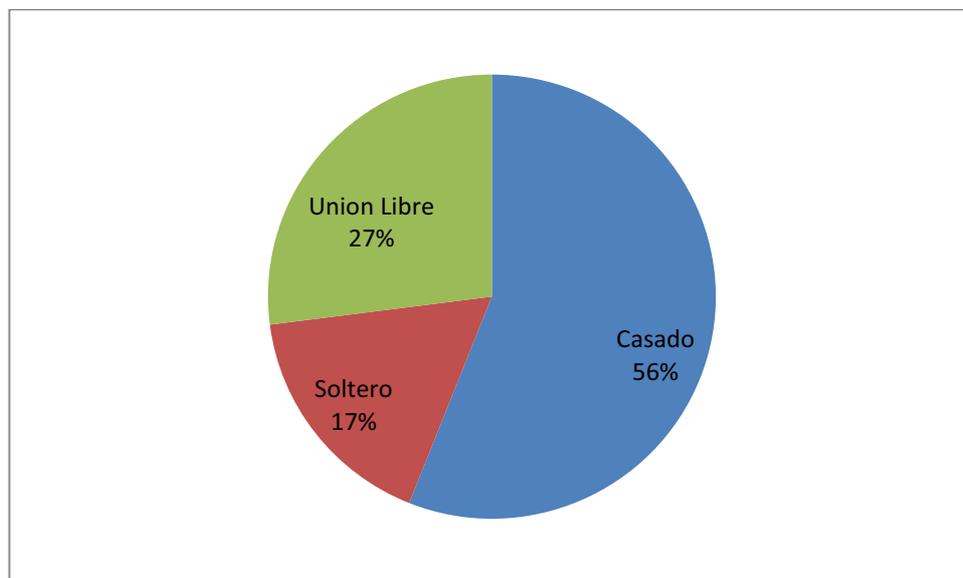


Gráfico 5

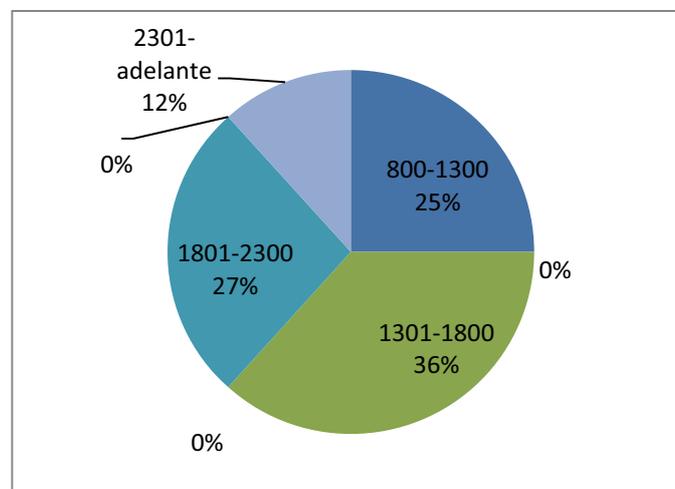
Elaborado por: Alex Rojas

Jonatan Intriago.

**INTERPRETACION:** Del total de clientes encuestados el 17% se encuentra en estado civil casado dando a entrever que son el grupo menos propenso a adquirir una vivienda y que la mayor parte de interesados en adquirir un producto inmobiliario se encuentra dentro del grupo de personas que tiene una unión libre 27% y casados con un 56%, puesto que para ellos el bienestar familiar es su prioridad y la estabilidad económica gracias a sus ingresos en conjunto le permiten darse la oportunidad de adquirir este tipo de bienes.

#### 4. ¿Cuál es su nivel de Ingresos familiar?

Detalle	Frecuencia	%
800-1300	382	25,00%
1301-1800	551	36,06%
1801-2300	412	26,96%
2301-adelante	183	11,98%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>



Elaborado por: Alex Rojas

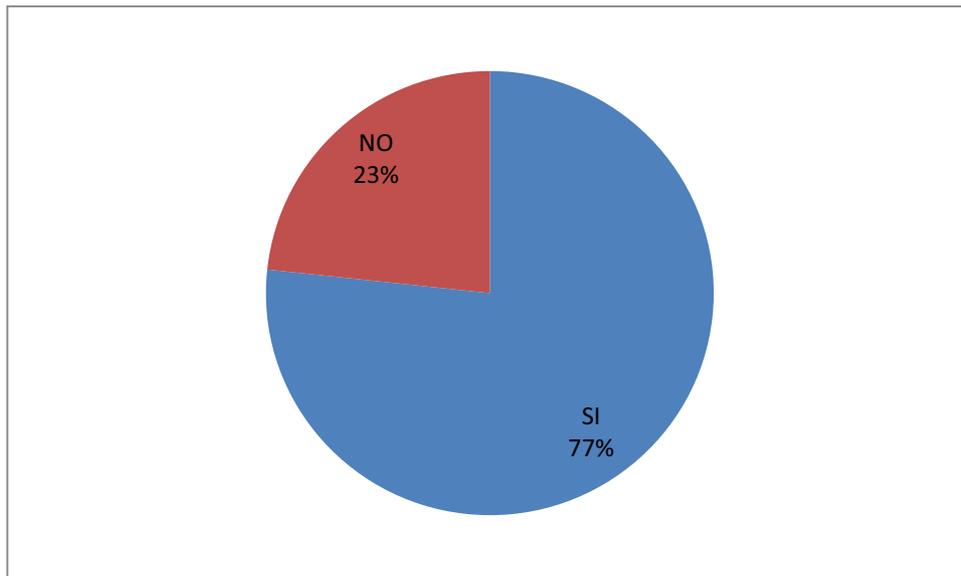
Jonatan Intriago.

#### INTERPRETACION:

Según cifras de las persona encuestadas mantienen un nivel de ingresos familiar que va desde los USD 800 en adelante, siendo los que superan los USD 1,300.00 los que mayor inclinación tienen por adquirir una vivienda dado que al tener una mayor estabilidad financiera pueden adquirir esta clase de productos, puesto que la adquisición de los mismo no pondrá en riesgo el balance de sus ingresos

## 5. ¿Cuenta Ud. con afiliación al IESS?

Detalle	Frecuencia	%
SI	1172	76,70%
NO	356	23,30%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>



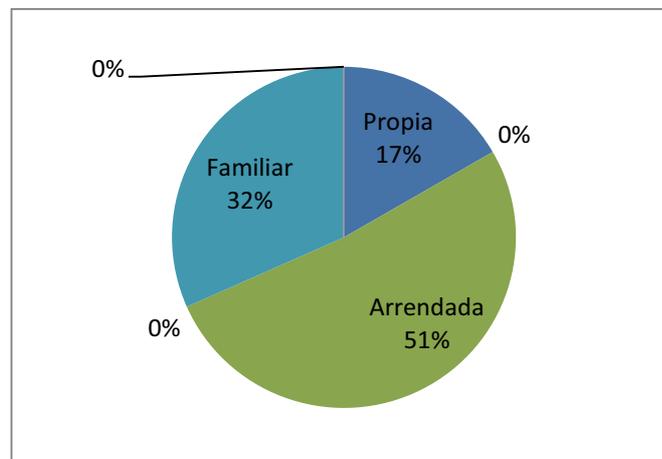
Elaborado por: Alex Rojas.

Jonatan Intriago.

**INTERPRETACIÓN:** Del total de encuestados el 77% cuenta con una afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, lo que nos demuestra que mantienen una estabilidad financiera y sus ingresos promedios son estables, además de que la mayor parte de estos pueden gozar de todos los beneficios que le brinda la institución aseguradora para la adquisición de una vivienda, no obstante el 23% de encuestado no mantiene un seguro lo cual puede deberse a distintas variables una de ellas por ejemplo puede ser el comercio informal que es muy común dentro de la ciudad, entre otras.

## 6. Su casa es:

Detalle	Frecuencia	%
Propia	260	17,02%
Arrendada	779	50,98%
Familiar	489	32,00%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>



Elaborado por: Alex Rojas.

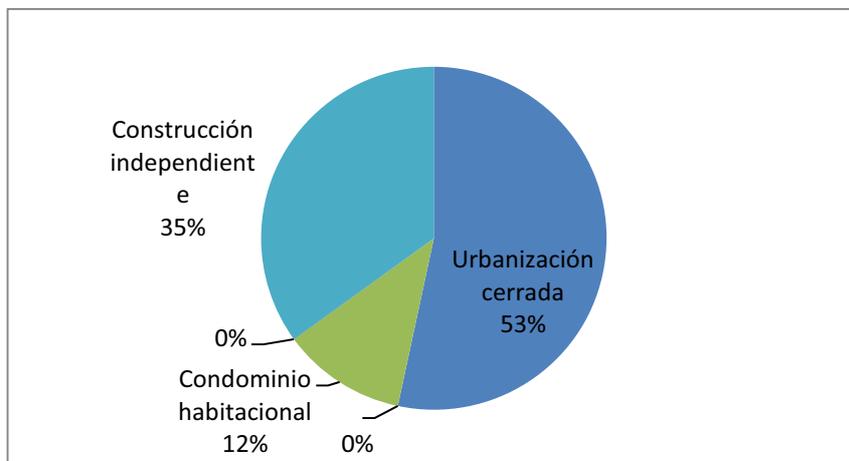
Jonatan Intriago.

### INTERPRETACION:

Como es común ver dentro de la colectividad ecuatoriana la mayor parte de encuestados vive en una casa o departamento arrendado 51% y otro 32% en casa de algún familiar esto nos da a notar varios problemas o barreras que existen para la adquisición de viviendas tales como seguridad, confort, ubicación geográfica, financiamientos entre otros que son verdaderas variables que inciden en la decisión final.

## 7. ¿En qué tipo de proyecto le gustaría adquirir una vivienda?

Detalle	Frecuencia	%
Urbanización Cerrada	810	53,01%
Condominio Habitacional	183	11,98%
Construcción Independiente	535	35,01%
<b>TOTAL</b>	1528	100,00%



Elaborado por: Alex Rojas

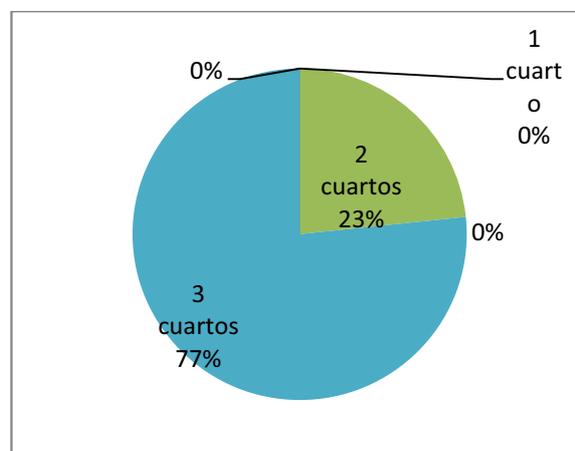
Jonatan Intriago.

### INTERPRETACION:

Como es notorio las personas dentro de la localidad prefieren la adquisición de vivienda dentro de un urbanización cerrada 53% , estos se debe a varios motivos seguridad, confort, no obstante un 35% prefiere la construcción independiente de su vivienda esto ya forma parte de gustos y preferencias personales al igual que las personas que desearían adquirir una solución habitacional dentro de un condominio 12%.

**8. ¿Con cuántos cuartos desearía que estuviera dotado el bien a adquirir?**

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
1 CUARTO	0	0,00%
2 CUARTOS	352	23,04%
3 CUARTOS	1176	76,96%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>



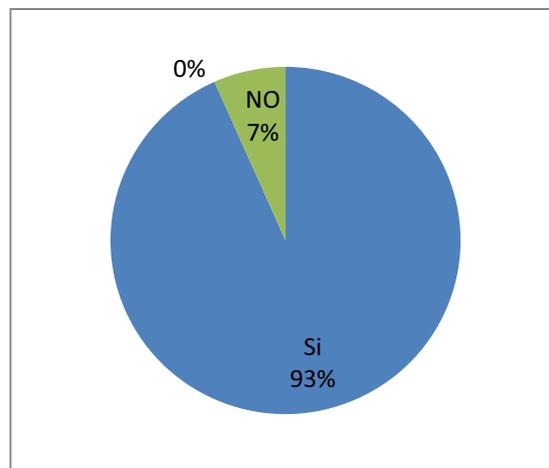
Elaborado por: Alex Rojas  
Jonatan Intriago.

**INTERPRETACION:**

Tomando en cuenta las preferencias en el exterior de las residencias notamos q el 77% de encuestado prefiere viviendas de 3 dormitorios, y 23% de 2cuartos, dándonos cuenta que la mayoría de personas planifica su vida familiar y adapta esto al confort de los productos que adquiere, tomando en cuenta que el promedio familiares de 4 a 5 personas, en familias de niveles de ingresos medios altos.

9. ¿Cree Ud. Que una urbanización debe estar dotado de áreas sociales, comerciales y verdes?.

Detalle	Frecuencia	%
Si	1421	93,00%
No	107	7,00%
<b>TOTAL</b>	1528	100,00%



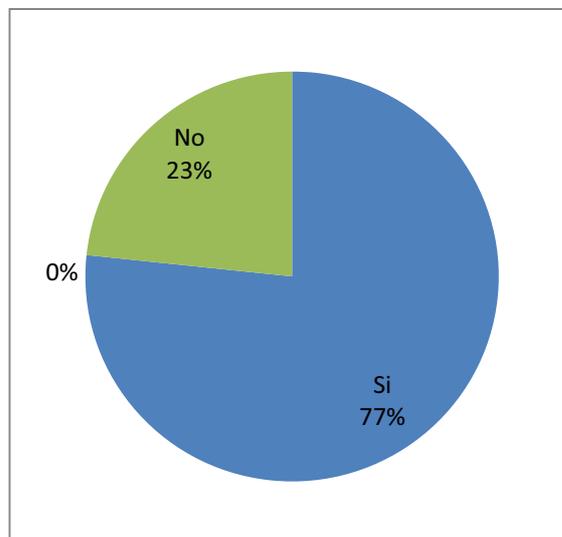
Elaborado por: Alex Rojas

Jonatan Intriago.

**INTERPRETACION:** La implantación de áreas verdes, sociales y comerciales es de gran preferencia para los encuestados 93%, dado que forma parte de la recreación y distracción en momentos libres para cada uno de ellos.

**10. ¿Compraría Ud. Una vivienda en una urbanización ubicada en la vía circunvalación tramo 2?**

Detalle	Frecuencia	%
Si	1176	76,96%
No	352	23,04%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>

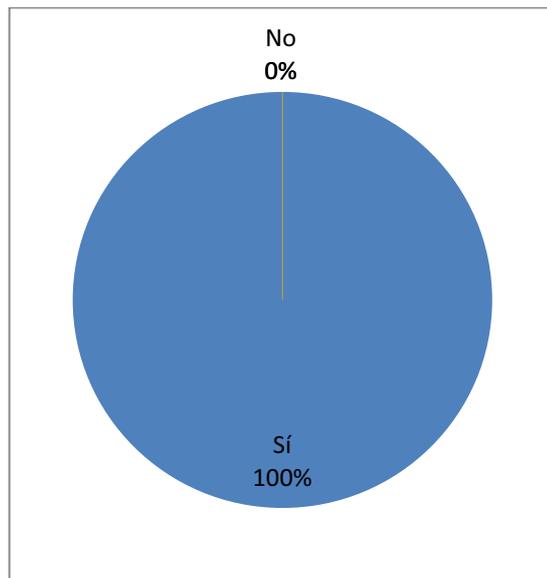


Elaborado por: Alex Rojas  
Jonatan Intriago.

**INTERPRETACION:** Dentro de los encuestados el 77% tiene de preferencia la adquisición de una vivienda en el tramo 2 de la vía Circunvalación, dado que este sitio se ha venido convirtiendo en el lugar predilecto de crecimiento de la urbe dado la ubicación geográfica y cercanía a lugares estratégicos, no obstante existe un 23 % que prefiere otros lugares, en este caso podemos denotar también el alto crecimiento de construcción de viviendas en la parte de la Vía San Mateo que también forma parte de preferencias de algunos posibles compradores.

**11. ¿Cree Ud. Que se deberían fomentar más espacios de exhibición, como ferias de los proyectos inmobiliarios.**

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Si	1528	100,00%
No	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>1528</b>	<b>100,00%</b>

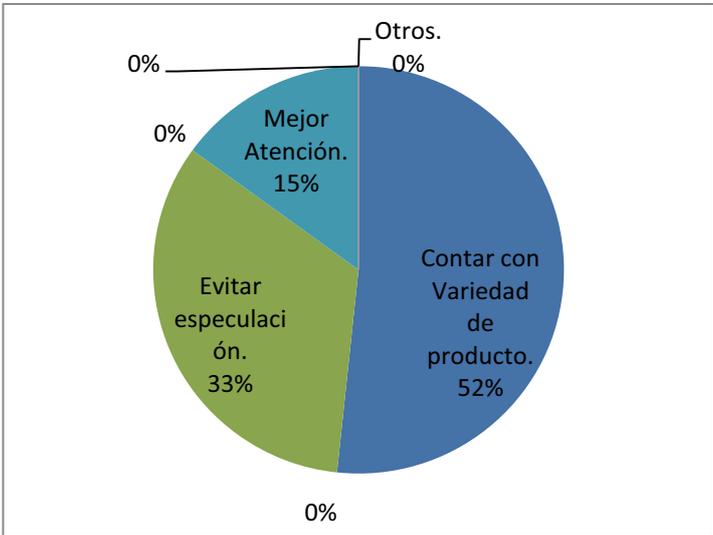


Elaborado por: Alex Rojas  
Jonatan Intriago.

**INTERPRETACION:** El 100 % de los encuestados nos dio una respuesta positiva de que se fomente espacios de exhibición como ferias de proyectos inmobiliarios dada la importancia de adquirir información sobre cada producto y obtener una gama más amplia de diversos productos para luego el comprador decidirse por la opción más conveniente para él.

**12. ¿De qué forma se beneficiaría a Ud. Como cliente la creación de estos espacios de exhibición?**

Detalle	Frecuencia	%
Contar con Variedad de Productos	795	52,03%
Evitar Especulación	504	32,98%
Mejor Atención	229	14,99%
Otros	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	1528	100,00%



Elaborado por: Alex Rojas  
Jonatan Intriago.

**INTERPRETACION:** El 52% de los encuestados nos indica que al momento de creación de estos espacios de información se beneficiarían en gran parte en contar con información de una gran variedad de productos viendo las ventajas y desventajas de cada una, por otro lado un 33% opina que se evitaría la especulación dentro del sector y un 15% nos indica que se lograría una mejor atención al cliente pues en este caso existiría una competencia equitativa dentro del mercado.

## **CAPITULO IV**

### **4.1. ANÁLISIS FINANCIERO.**

Para este capítulo relacionado al ejercicio financiero hemos tomado como objeto de nuestro análisis balances, flujos proyectados e información adicional real del producto Inmobiliario Sariland, ejecutado por la promotora inmobiliaria **RECREACIONES Y TURISMO TARQUI S.A**, para analizar el comportamiento de la inversión, además del diseño de una propuesta de proyecto inmobiliario para la canalización de forma más eficaz de los recursos que se administra.

En función de las variables que conforman la Urbanización Sariland hemos proyectados los flujos con el objeto de poder evaluar sus resultados financieros. De esta manera podremos conocer con precisión el comportamiento del proyecto desde el punto de vista financiero, aplicando premisas conservadoras que no sobreestimen los resultados del mismo.

#### **4.1.2. Presupuesto De Construcción.**

El costo por metro cuadrado de una Urbanización de características tales como las definidas en para el actual proyecto ha sido calculado en \$21.30 por metro cuadrado de área total. Por consecuencia, el costo de urbanizar la totalidad del proyecto es de \$3, 884,507. Este rubro incluye exclusivamente las obras de infraestructura de una urbanización de las características antes mencionadas, tales como: redes de agua potables, redes de aguas servidas, redes de aguas

lluvias, planta de tratamiento para aguas servidas, redes eléctricas, telefónicas y de TV Cable, calles, aceras y bordillos.

Dentro del área a urbanizar, se cuentan con 19.413 metros cuadrados que serán destinados exclusivamente como área comercial y estos preliminarmente serán vendidos solo como terrenos. El costo está incluido dentro del valor global de urbanización antes indicado.

De acuerdo a la implantación de la Urbanización, los 25.387 metros cuadrados de áreas verdes y deportivas tendrán un costo de \$150,000, lo que incluye la construcción de canchas deportivas, parques y un pequeño club social.

Las casas tendrán un costo de construcción de \$22,000.00, lo cual implica que para 100 metros cuadrados de construcción, su costo unitario es de \$220.00. Todos los valores de construcción han sido inicialmente presupuestados por el Ing. Jorge Viteri, actual constructor de proyecto inmobiliario Cielito Lindo, el cual se encuentra ubicado sobre la misma vía Circunvalación y luego ajustados en virtud de volver más conservador las actuales proyecciones.

#### **4.1.3. Planificación de Promoción y Venta.**

Se ha presupuestado las actividades relacionadas con la promoción y venta en función de las condiciones ofertadas en el mercado local. Por tanto, se han utilizado para el cálculo de los costos de promoción los siguientes parámetros:

Comisión por Promoción Inmobiliaria: La promotora percibirá una comisión del 3.35% del valor de la unidad vendida (más IVA). Este valor será cancelado

directamente a la Promotora contra la firma del Contrato de Promesa de Compra-Venta y Reserva de Dominio.

Gastos de Promoción Fijos: Se ha presupuestado hasta el 1.50% de las ventas totales del proyecto como gastos de promoción. En este rubro se incluyen: letrero en obra, folletería, papelería, maqueta, construcción de caseta de ventas, anuncios en prensa escrita, participación en Ferias de Vivienda en caso de que el Comité Fiduciario lo disponga, construcción de stands de Feria y otros gastos de promoción debidamente autorizados por el Fideicomiso. Estos valores serán cancelados de acuerdo a lo requerido por la Promotora, autorizado formalmente por el Fideicomiso. Cabe recalcar que este presupuesto se podría reducir en función de una mejor rotación de las ventas.

Las funciones de la Promotora incluyen:

Publicidad y Manejo de Medios: Aprobación de artes finales para avisos publicitarios, brochures y otros tipos de material impresos; control semanal de avisos publicitarios en distintos medios impresos; supervisión de la elaboración, diseño y montaje del letrero de obra .

Ventas: Elaboración de Plan de Ventas y Comercialización; Elaboración y mantenimiento de base de datos de clientes; Atención telefónica a clientes; contratación y supervisión de agentes vendedores internos; atención permanente en obra con agentes vendedores internos; visitas a clientes potenciales; coordinación y presencia en Ferias de Vivienda en caso que el Comité Fiduciario lo resuelva, incluyendo diseño, elaboración y montaje de Stand,

atención al cliente, y mantenimiento de base de contactos; desarrollo y manejo de relaciones comerciales con los agentes vendedores externos; cierre de ventas.

Gestión de Crédito: Calificación crediticia de los promitentes compradores interesados en adquirir una villa o departamento y que requieran financiamiento bancario. La promotora también se encargará de guiar al cliente durante la obtención del crédito bancario por el 70% del costo de la unidad habitacional.

#### **4.1.4. Costos Administrativos.**

Se han tomado en cuenta los siguientes costos administrativos:

Fiscalizador: tendrá la responsabilidad de fiscalizar cualitativa y cuantitativamente las actividades constructivas y solo previo a su informe periódico y aprobación de planillas, se realizan los desembolsos al constructor. El costo mensual del fiscalizador se la ha fijado en \$1.000 más IVA.

Asesoría Legal: incluye todas las actividades de índole legal que se asumen para un proyecto de esta naturaleza; como por ejemplo: promesas de compra-venta y reserva de dominio, contratos de compra-venta, propiedad horizontal, etc. El costo que un Estudio Jurídico con experiencia normalmente fija por este tipo de asesorías y por toda la duración del proyecto está proyectado en \$15,000 más IVA.

Fiduciaria: Debido a las responsabilidades de la fiduciaria dentro del proyecto, se ha estimado un honorario mensual de \$1.500 más IVA, además de \$3.000 más IVA por la constitución del mismo. Las labores realizadas por la fiduciaria se describen en mayor detalle en el numeral 8.

Consultoría Financiera: Los valores concernientes a las actividades desarrollada por BPO, en lo que atañe exclusivamente a la consultoría de acuerdo a lo convenido, se han incluido dentro de la proyección de flujos. Esto es, \$6,000 por el Diagnóstico General, 3% por la obtención de recursos para el arranque de la obra y eventuales necesidades de financiamiento y el 3.5% de honorario de éxito sobre las utilidades netas; todos estos valores más el IVA correspondiente.

Gerencia de Proyecto: Se ha presupuestado un valor de \$6.000 mensuales para la gerencia de proyecto. En todo proyecto inmobiliario y especialmente cuando este se encuentra conformado por varios accionistas, es menester la presencia de un profesional capacitado para ejercer la gerencia general del proyecto la cual supervisará las labores constructivas, comerciales, financieras y operativas.

#### **4.1.5. Flujo de Caja Proyectado.**

Se adjuntan los anexos 2, 3, y 4 los cuales proyectan los flujos financieros del Proyecto Sariland, en función de sus ingresos, egresos y flujos estimados.

#### **4.1.6. Supuestos usados para la Proyección De Flujos.**

Se rellena el área destinada para el Proyecto Habitacional en un plazo de 60 días, tiempo durante el cual se inicia de manera simultánea la construcción del cerramiento perimetral y una de las dos Garitas de Acceso Vehicular.

Con el propósito de mantener una baja inversión inicial, el proyecto se divide en 4 etapas, para irlo urbanizando a la medida del avance del mismo. De esta manera, el proyecto requiere de un menor financiamiento al arranque. En 24 meses se termina de urbanizar la totalidad de la Urbanización.

A partir del tercer mes, se arranca la construcción de cuatro villas modelo que servirán para mostrar a los promitentes compradores el tipo de producto y su acabado final.

Las casas se construyen en un plazo de tres meses y a partir del mes 6 se inicia la construcción de las casas en función del comportamiento de sus ventas.

A partir del mes 4 se empiezan a vender las villas en un ritmo ascendente. Durante los primeros 5 meses se venden 10 villas mensuales y luego se incrementan a 15 villas mensuales hasta llegar a 25 villas mensuales a partir de año y medio. Históricamente, las ventas de proyectos inmobiliarios se aceleran cuando la urbanización tiene mas unidades construidas, las áreas verdes y deportivas están

más avanzadas, con lo cual el cliente visualiza de mejor manera el producto final con sus servicios complementarios.

Los ingresos del proyecto se distribuyen de manera mensual en función de la recuperación de la cartera directa del 30% de la cuota inicial, la cual es cancelada el 15% previo suscripción del contrato de promesa de compraventa y el 15% en 6 cuotas mensuales. A pesar de que las casas se construyen en un plazo más corto, consideramos que es una herramienta importante para atraer potenciales compradores, poder cancelar este 15% en un plazo más flexible.

**EI MONTO MÍNIMO DE INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA** representa la inversión necesaria para cubrir por lo menos los primeros 6 meses de la obra; es decir, culminar el proceso de relleno y compactación y avanzar en la construcción de la urbanización y haber prácticamente culminado la construcción de las villas modelo.

A partir de esa fecha, las necesidades de caja serán cubiertas con préstamos (bancarios o no bancarios). Para estos préstamos se ha considerado una línea de crédito de al menos \$1.000.000 de acuerdo a lo requerido, una tasa de interés referencial de 12%.

Cuando se analizan proyectos de inversión, la teoría financiera indica que si se toma en consideración incrementos de precios por inflación, también se debería de incluir sus efectos sobre los precios de venta. Como consecuencia de la aplicación de este principio financiero, los efectos se neutralizan. En virtud, no se ha planificado incremento de costos ni de precios

#### **4.1.7. Resultados Financieros.**

Se adjunta como Anexo # 4, los Estados Financieros proyectados de Sariland.

El costo bruto de la villa más el terreno asciende a \$32,568. Si a este valor se le agregan los demás gastos administrativos y financieros del proyecto, el costo neto de la villa es de \$35,669. Al vender la villa en \$42,000 la utilidad neta es \$6,331 por villa, es decir un margen de utilidad bruta de 22.46% y margen de utilidad neta de 15.00% por villa.

Los costos administrativos ascienden a \$1.743.728 de los cuales \$1.226.463 provienen de los gastos promocionales y de venta, que tal como se indicara anteriormente representan aproximadamente el 4.85% de las ventas totales. Las necesidades de financiamiento externo tienen un tope de \$1.000.000. Su costo financiero ascienden a \$140.000, estimando una tasa efectiva de 12%. Esta línea de crédito se inicia a partir del séptimo mes y a partir del mes 19 se empieza cancelar, quedando la deuda saldada en el mes 23. Esto explica el importante costo financiero y su impacto dentro del flujo. En el hipotético caso que las ventas se aceleren, el flujo que generan las ventas podría reducir sustancialmente estas necesidades de financiamiento y por consecuencia su costo. Igualmente, si los costos de urbanización y/o los costos de construcción de las villa se reduce, las necesidades de financiamiento también decrecerían y su correspondiente costo financiero.

Las utilidades netas para los inversionistas ascienden a \$3,327,840.

El **MONTO MINIMO DE INVERSION INICIAL REQUERIDA** asciende a \$1.050.000.

Esto implica que el socio aportante de la tierra tiene una participación de 61% versus el 39% del aportante de los recursos en dinerario.

En este escenario, cumpliendo las premisas de venta del proyecto, este tendría un plazo de treinta y seis meses.

Finalmente, el retorno sobre inversión en este escenario es de 106,41%, llegando a una Tasa de Retorno sobre inversión anualizado de 35,47%.

#### **4.1.8. Escenario Alternativo de Apalancamiento Adicional.**

El actual propietario del terreno se encuentra tramitando la obtención de una línea de crédito por \$2, 000,000 provista por Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), como una facilidad de crédito de corto plazo.

Esta línea de crédito iniciaría en el mes 1 del Proyecto con las siguientes condiciones financieras:

Plazo: Tres años

Tasa de Interés: 9% anual

Periodo de gracia: Un año para el pago de capital

Pago de Intereses: trimestral desde el inicio del proyecto.

Garantías: terreno aportado al fideicomiso y donde se realizará el proyecto.

#### **4.1.9. Resultados Financieros de Escenario Alternativo.**

Se adjunta como Anexo # 4, la proyección de los Estados Financieros del Escenario Alternativo.

El costo bruto de la villa se mantiene igual en \$32,568. Si a este valor se le agregan los demás gastos administrativos y financieros del proyecto, el costo neto de la villa se incrementa a es de \$35,699. Al vender la villa en \$42,000 la utilidad neta es \$6,301 por villa, es decir un margen de utilidad bruta de 22.46% y margen de utilidad neta de 15.00% por villa.

Los costos administrativos ascienden a \$1.738.688 de los cuales \$1.226.463 provienen de los gastos promocionales y de venta, que tal como se indicara anteriormente representan aproximadamente el 4.85% de las ventas totales.

El costo financiero se incrementa sustancialmente por los costos financieros directos del 9% anual durante la vigencia de la línea de crédito y los costos indirectos financieros por la gestión que suman 6% cobrados una sola vez contra el desembolso del préstamo. La totalidad del costo financiero directo e indirecto suma \$495.000 versus \$140.000 en el escenario sin el apalancamiento de la CFN.

El apalancamiento adicional desde el arranque del proyecto permite que el **MONTO MINIMO DE INVERSION INICIAL REQUERIDA** sea solo de \$450.000 los cuales no necesariamente tienen que ser aportados desde el Mes 1, ya que estos son requeridos recién en el mes 9. Con esta composición del patrimonio del

fideicomiso, el socio aportante de la tierra tiene una participación de 80% versus el 20% del aportante de los recursos en dinero.

Las utilidades netas para los inversionistas ascienden a \$2,831,986, cifra inferior a la reflejada en el escenario original, en virtud principalmente por el aumento del costo financiero. Sin embargo, la rentabilidad sobre la inversión se aumenta de 106.41% a 124.54 y por en la rentabilidad sobre la inversión anual se incrementa de 35.47% a 41.51%.

En este escenario, cumpliendo las premisas de venta del proyecto, este tendría un plazo de treinta y seis meses.

## **4.2. Proyecto De Factibilidad.**

La finalidad de desarrollo del presente estudio va encaminado como propuesta que planteamos a la los inversionistas de este tipo de proyectos inmobiliarios, que bajo el esquema aquí expuesto y detallado ejecutara proyectos de este tipo de forma eficaz y eficiente, optimizando todos los recursos de manera correcta para el cumplimiento de objetivos trazados por los promotores y canalizando de mejor forma los impactos sociales y económicos en la ciudad de Manta.

Además de dar a conocer los importantes niveles de factibilidad en una inversión o proyecto inmobiliario a continuación se encuentra detallado y analizado el proyecto piloto elaborado a bases de supuestos y adaptado a la realidad con requerimientos y valores reales de los distintos procesos.

### **4.2.1. Proyecto de Construcción de una Urbanización de 44 casas.**

El proyecto Piloto comprende la construcción de una urbanización cerrada de 44 soluciones habitacionales de un solo modelo adosada de par, dotada de todos los servicios básicos, redes de agua potables, redes de aguas servidas, redes de aguas lluvias, planta de tratamiento para aguas servidas, redes eléctricas, telefónicas y de TV Cable, calles, aceras y bordillos, y un área social. Se encontrara ubicada en el tramo 2 de la Vía Circunvalación de la ciudad de Manta, lugar estratégico por la cercanía a la parte céntrica de la ciudad.

El precio por vivienda ascenderá a USD 75,000.00 valor que mantendremos por los dos años (vida del proyecto), para proyectar flujos, pero en la realidad es normal la variación de los precios debido a varios factores que lo afectan directamente.

#### **4.2.1.1. Fuentes de Financiamiento.**

Por los requerimientos económicos que este proyecto genera se realizara una alianza con socios estratégicos: Promotora Inmobiliaria Recreaciones y Turismo Tarqui S.A (por la experiencia que las entidades financieras requieren para acceder a un préstamo) y el dueño del terreno q inicialmente recibirá dividendos de utilidades hasta que la compañía cancele el valor total del mismo.

Una vez constituida la alianza y debidamente formalizada se procederá a realizar un crédito bancario de USD 1,000.000.00 tomando como la mejor opción el Banco de IESS, por intereses acorde a la línea de crédito y capacidad de manejo en proyectos inmobiliarios otorgando como garantía Terreno. Ver Anexo 5

Además de presentar los requerimientos para sustentar la solicitud de inversión (Anexo 6), el BIESS en su Instructivo para la presentación de Solicitudes de Inversión en proyectos Inmobiliarios tiene como requisito principal la construcción de un Fideicomiso Inmobiliario, a fin de crear un esquema que canalice los recursos del IESS hacia el sector inmobiliario, contribuyendo al desarrollo del país y obteniendo una rentabilidad idónea para sus fondos.

Teniendo en cuenta este punto se debe entender que el BIESS maneja dos estructuras para la constitución de Fideicomisos cuyo fin sea la administración-ejecución de proyectos inmobiliarios:

- Fideicomiso Inmobiliario Integral: Se constituye un patrimonio autónomo al cual se aportan todos los bienes, recursos, estudios, diseños, necesarios para la ejecución del Proyecto Inmobiliario.

El BIESS comparece en calidad de Constituyente Propietario (aporta bien inmueble), Constituyente ejecutante (aporta recursos-estudios necesarios para ejecución del Proyecto), se establece la posibilidad de que existan constituyentes adherentes al Fideicomiso, los cuales compartirán los beneficios del proyecto una vez finalizado el mismo. Y beneficiario.

En este esquema el BIESS es un integrante activo del Proyecto Inmobiliario.

Se contemplará la estructura de una Junta de Fideicomiso, en donde se establecerán las especificaciones, características del proyecto, y sobre el manejo operativo-administrativo que se requiere para llevar a cabo el proyecto.

Se recibirán recursos provenientes de los contratos de promesa compraventa – compraventas definitivas. El Fideicomiso llevará el control de los gastos efectuados, conforme al presupuesto-flujo de caja-cronograma valorado de obra del Proyecto. Se determinarán en junta de fideicomiso las condiciones para establecer el punto de equilibrio del proyecto, una vez cumplido el punto de equilibrio del proyecto se podrá

dar inicio a la obra, momento a partir del cual se podrán hacer uso de los recursos entregados por los promitentes compradores.

Una vez finalizado el proyecto, y transferido los inmuebles a los promitentes compradores, el Fideicomiso procederá a restituir los aportes recibidos y la utilidad obtenida a los beneficiarios del Proyecto, luego de esto se liquida el Fideicomiso.

El esquema (gráfico) corresponde a un Fideicomiso Inmobiliario Integral.

- Fideicomiso de Administración de Flujos: Otorga financiamiento a compañías promotoras inmobiliarias, constructoras, para la ejecución de un proyecto inmobiliario. Se constituye un fideicomiso de administración en donde comparecen:

Constituyente: Promotor Inmobiliario; Fiduciaria; Beneficiario Acreedor: El BIESS

El BIESS otorga el préstamo, el desembolso lo realiza al Fideicomiso y éste entrega los recursos al Promotor conforme al presupuesto-flujo de caja aprobado previamente por el BIESS, y en base al cumplimiento al cronograma valorado de obra. Se contratará un fiscalizador el cual velará e informará que los recursos que han sido entregados al Promotor se vea invertido en la obra, emitirá informes de manera mensual. El Fiscalizador se designa en base a una terna propuesta por la Fiduciaria.

Al patrimonio autónomo constituido a través del Fideicomiso, deberán ingresar los recursos provenientes de las preventas y ventas realizadas del proyecto, los mismos que servirán para cancelar al BIESS la obligación contraída por el Constituyente. En

este fideicomiso no existe la transferencia del bien inmueble. Una vez cumplido el objeto se liquida el Fideicomiso. Ver Anexo 7

Una vez conocida las dos figura que maneja el BIESS nos inclinamos como mejor opción manejar el fideicomiso bajo el esquema de **Fideicomiso de Administración de Flujos**, dada la poca injerencia en decisiones por parte de directivos del BIESS y dando mayor independencia y control al Promotor Inmobiliario. El crédito ascenderá a USD 1,000,000.00. La tabla de Amortización fue calculada por el método americano que consiste en el pago periódico de intereses, devolviendo el capital en una sola cuota al final de la vida del préstamo. Ver detalles de crédito Anexo 8.

Continuamente el promotor (como figura legal dentro de la alianza) aportara con; USD 257,449.30 valor comercial que asciende el Terreno, además de USD 15,312.50 en referencia a Planificación del proyecto que comprende estudios, planos, impuestos y tasas, USD 990,000.00 que comprende el valor por pre-venta, cuyo cálculo se realizó tomando el 30% del valor total de las ventas (supuesto), y finalmente una inversión de USD 363,527.06 de efectivo para los costos generados antes de los desembolsos.

El costo total del proyecto ascenderá a USD. 2,526.288,86 de los cuales el financiamiento será de 39.58% por parte del BIESS, y el 60.42% restante será aporte del promotor. Detalle de costos ver Anexo 9.

#### **4.2.1.2 Costos de Construcción.**

El costo de construcción de cada vivienda ascenderá a USD 36, 236.00 de los cuales incluirá su estructura, con las debidas instalaciones eléctricas,

hidrosanitarias cubiertas y terminados de primera, el costo total de construir las 44 casas ascendería a un total de USD 1,594.393,24.

Además el costo de urbanizar el proyecto es de USD 379, 508.00 en el cual se incluye el costo por movimientos de tierras, calles y vías, red de alcantarillado, energía eléctrica, telefónica, áreas verdes y área social. Ver Anexo 9

#### **4.2.1.3. Costo Indirectos.**

El total de los costos indirectos asciende a USD 172,147.72 en los que incurren las comisiones por ventas entregada a asesores y gerente comercial en un total del 2.1% de las ventas totales, la publicidad y propongamos otro gasto representativo en la cual se establecerá un plan estratégico de marketing ejecutado por el gerente comercial el cual tendrá un costo de USD 20,759.74. Además incluimos valores de honorarios por constitución y liquidación de fideicomiso, pólizas de seguros, asesoría jurídica y un valor por imprevisto. Ver Anexo 9

#### 4.2.1.2. Flujo de caja proyectado.

Flujo de Caja Básico												
Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Casas Vendidas		2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	
Ingreso por casas	990.000	150.000	150.000	225.000	150.000	150.000	150.000	225.000	150.000	225.000	225.000	
<b>Total Ingresos</b>	<b>990.000</b>	<b>105.000</b>	<b>105.000</b>	<b>157.500</b>	<b>105.000</b>	<b>105.000</b>	<b>105.000</b>	<b>157.500</b>	<b>105.000</b>	<b>157.500</b>	<b>157.500</b>	
<b>Egresos</b>												
<b>Construcción de casas(# casas)</b>				2	2	2	2	2	3	3	4	
<b>Total Construcción de casas</b>				72.472	72.472	72.472	72.472	72.472	108.709	108.709	144.945	
<b>OBRA DE INFRAESTRUCTURA</b>	198.841	5.858	5.858	5.858	0	0	0	18.725	18.725	18.725	18.725	
ESTUDIOS	4.422	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PLANOS	2.031	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IMPUESTOS Y TASAS	5.609	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL DE COSTO DIRECTO</b>	<b>210.903</b>	<b>5.858</b>	<b>5.858</b>	<b>78.331</b>	<b>72.472</b>	<b>72.472</b>	<b>72.472</b>	<b>91.198</b>	<b>127.434</b>	<b>127.434</b>	<b>163.670</b>	
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	6.233	1.453	1.453	1.453	1.453	1.453	1.453	1.453	1.453	1.453	1.453	
FISCALIZACION, SEGUIMIENTO Y CONTROL												
GERENCIA DEL PROYECTO												
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3.878	1.369	1.369	1.369	1.369	1.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	
COMISION POR VENTAS	20.790	3.150	3.150	4.725	3.150	3.150	3.150	4.725	3.150	4.725	4.725	
HONORARIOS POR CONSTI Y LIQ. DE FIDEICO.	206	794	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
AUDITORIA EXTERNA-FIDEICOMISO												
IMPREVISTO	745	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	
POLIZAS DE SEGURO												
ASESORIA JURIDICA	1.029	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	
OTROS												
COSTOS FINANCIEROS DE REFINANCIACION												
COSTOS FINANCIEROS	0	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	
Terreno	257.449	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO, TERREN, FINANCI</b>	<b>290.331</b>	<b>53.250</b>	<b>52.456</b>	<b>54.031</b>	<b>52.456</b>	<b>52.456</b>	<b>58.456</b>	<b>60.031</b>	<b>58.456</b>	<b>60.031</b>	<b>60.031</b>	
<b>Total Egresos</b>	<b>501.234</b>	<b>59.108</b>	<b>58.314</b>	<b>132.361</b>	<b>124.928</b>	<b>124.928</b>	<b>130.928</b>	<b>151.228</b>	<b>185.890</b>	<b>187.465</b>	<b>223.701</b>	
<b>Menos:Depreciaciones</b>		320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	
Flujo Considerando Deprec		45.572	46.366	24.818	-20.248	-20.248	-26.248	5.951	-81.210	-30.285	-66.521	
<b>Impuestos</b>		13.672	13.910	7.446	-6.074	-6.074	-7.874	1.785	-24.363	-9.085	-19.956	
<b>Más Depreciación</b>		320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	
<b>Flujo Neto de Operaciones</b>	<b>-2.626.289</b>	<b>32.220</b>	<b>32.776</b>	<b>17.693</b>	<b>-13.854</b>	<b>-13.854</b>	<b>-18.054</b>	<b>4.486</b>	<b>-56.527</b>	<b>-20.879</b>	<b>-46.245</b>	
<b>INGRESO NO OPERACIONAL</b>												
Credito 1 er desembolso BIESS	500.000											
Aporte de los Socios	10.000				80.574					36.665		
<b>TOTAL DE INGRESOS NO OPERACIONAL</b>	<b>510.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>80.574</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>36.665</b>	<b>0</b>	
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>1.500.000</b>	<b>105.000</b>	<b>105.000</b>	<b>157.500</b>	<b>185.574</b>	<b>105.000</b>	<b>105.000</b>	<b>157.500</b>	<b>105.000</b>	<b>194.165</b>	<b>157.500</b>	
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>501.234</b>	<b>59.108</b>	<b>58.314</b>	<b>132.361</b>	<b>124.928</b>	<b>124.928</b>	<b>130.928</b>	<b>151.228</b>	<b>185.890</b>	<b>187.465</b>	<b>223.701</b>	
<b>INGRESOS -EGRESOS</b>	<b>998.766</b>	<b>45.892</b>	<b>46.686</b>	<b>25.139</b>	<b>60.646</b>	<b>-19.928</b>	<b>-25.928</b>	<b>6.272</b>	<b>-80.890</b>	<b>6.700</b>	<b>-66.201</b>	
<b>SALDO DE CAJA INICIAL</b>	<b>0</b>	<b>998.766</b>	<b>1.044.658</b>	<b>1.091.344</b>	<b>1.116.483</b>	<b>1.177.128</b>	<b>1.157.200</b>	<b>1.131.272</b>	<b>1.137.544</b>	<b>1.056.654</b>	<b>1.063.354</b>	
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-2.626.289</b>	<b>998.766</b>	<b>1.044.658</b>	<b>1.091.344</b>	<b>1.116.483</b>	<b>1.177.128</b>	<b>1.157.200</b>	<b>1.131.272</b>	<b>1.056.654</b>	<b>1.063.354</b>	<b>997.153</b>	

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
3	2	2	3	2	2	1	2	1	1	1			
225.000	150.000	150.000	225.000	150.000	150.000	75.000	150.000	75.000	75.000	75.000	0	0	0
157.500	105.000	105.000	157.500	105.000	105.000	52.500	105.000	52.500	52.500	52.500	0	0	0
5	4	3	3	2	2	2	2	1					
181.181	144.945	108.709	108.709	72.472	72.472	72.472	72.472	36.236		0	0	0	0
18.725	13.948	18.125	18.125	6.522	4.177	4.177	4.177	213	0	0	0	0	0
0	0	0	500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	750	0	0	0	0	500	0	0	0	0	0	0
0	0	1.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>199.906</b>	<b>158.893</b>	<b>129.084</b>	<b>127.334</b>	<b>78.994</b>	<b>76.650</b>	<b>76.650</b>	<b>77.150</b>	<b>36.449</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369	7.369
4.725	3.150	3.150	4.725	3.150	3.150	1.575	3.150	1.575	1.575	1.575	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	0	0
165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145	46.145
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>58.578</b>	<b>57.003</b>	<b>57.003</b>	<b>58.578</b>	<b>57.003</b>	<b>57.003</b>	<b>55.428</b>	<b>57.003</b>	<b>55.428</b>	<b>55.428</b>	<b>55.428</b>	<b>53.853</b>	<b>53.680</b>	<b>53.680</b>
258.484	215.896	186.087	185.912	135.997	133.653	132.078	134.153	91.877	55.428	55.428	53.853	53.680	53.680
320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320
-101.305	-111.216	-81.407	-28.732	-31.317	-28.973	-79.898	-29.473	-39.697	-3.248	-3.248	-54.173	-54.000	-54.000
-30.391	-33.365	-24.422	-8.620	-9.395	-8.692	-23.969	-8.842	-11.909	-974	-974	-16.252	-16.200	-16.200
320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320
<b>-70.593</b>	<b>-77.531</b>	<b>-56.665</b>	<b>-19.792</b>	<b>-21.602</b>	<b>-19.961</b>	<b>-55.608</b>	<b>-20.311</b>	<b>-27.468</b>	<b>-1.953</b>	<b>-1.953</b>	<b>-37.601</b>	<b>-37.480</b>	<b>-37.480</b>
		<b>500.000</b>											
			<b>136.288,86</b>				<b>100.000</b>						
0	0	500.000	0	136.289	0	0	0	100.000	0	0	0	0	0
157.500	105.000	605.000	157.500	241.289	105.000	52.500	105.000	152.500	52.500	52.500	0	0	0
258.484	215.896	186.087	185.912	135.997	133.653	132.078	134.153	91.877	55.428	55.428	53.853	53.680	53.680
-100.984	-110.896	418.913	-28.412	105.292	-28.653	-79.578	-29.153	60.623	-2.928	-2.928	-53.853	-53.680	-53.680
997.153	896.169	785.273	1.204.187	1.175.775	1.281.067	1.252.414	1.172.836	1.143.683	1.204.307	1.201.379	1.198.451	1.144.598	1.090.918
<b>896.169</b>	<b>785.273</b>	<b>1.204.187</b>	<b>1.175.775</b>	<b>1.281.067</b>	<b>1.252.414</b>	<b>1.172.836</b>	<b>1.143.683</b>	<b>1.204.307</b>	<b>1.201.379</b>	<b>1.198.451</b>	<b>1.144.598</b>	<b>1.090.918</b>	<b>1.037.238</b>

#### 4.2.1.3. Cálculo del Valor actual neto (VAN) y de la Tasa interna de retorno (TIR).

<b>Inversión</b>	-2.526.289
<b>VAN</b>	7.563.302
<b>TIR</b>	42,39%

Elaborado por: Alex Rojas

Jonatan Intriago.

El VAN es un indicador financiero que se expresa monetariamente, el cual consiste en la suma de los flujos de caja proyectado y a este valor se le resta la inversión inicial, reflejando la rentabilidad o no de un proyecto.

La TIR es un indicador financiero que se expresa en forma porcentual, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto es igual a cero.

Una vez desarrollado los balances y flujos y realizado el estudio de los indicadores financieros con un VAN de USD 7.563.302 y un TIR de 42,39%, confirma la rentabilidad y viabilidad de nuestro proyecto.

#### 4.2.1.4. Balance General Proyectado.

<b>Balance General</b>				
<b>PROYECTO X</b>				
<b>AL 31 DE DICIEMBRE</b>				
	<b>2014</b>	<b>ANALISIS VERTICAL</b>	<b>2015</b>	
<b>ACTIVOS</b>				<b>ANALISIS</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$ 1.271.944,58	75,07%	1.120.862,56	94,73%
Caja y Bancos	\$ 1.204.186,63	71,07%	1.087.238,35	91,88%
Cuentas por Cobrar	\$ 7.289,00	0,43%	7.514,00	0,64%
Inventarios	\$ 36.236,21	2,14%	22.236,21	1,88%
activos por impuestos corrientes	\$ 3.473,00	0,20%	3.874,00	0,33%
gastos por anticipado	\$ 20.759,74	1,23%	0,00	0,00%
<b>ACTIVOS +NO CORRIENTES</b>	\$ 422.452,30	24,93%	62.408,50	5,27%
propiedades, equipos	\$ 7.685,00	0,45%	3.842,50	0,32%
(-)dep acumulada	\$ 3.840,00	0,23%	3.840,00	0,32%
terreno	\$ 257.449,30	15,19%	0,00	0,00%
inversiones en asociadas	\$ 69.263,00	4,09%	20.000,00	1,69%
Otros activos	\$ 84.215,00	4,97%	34.726,00	2,93%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$ 1.694.396,88	100,00%	1.183.271,06	100,00%
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	\$ 548.406,12	32,29%	192.499,78	26%
Cuentas por Pagar y otras cuentas por	\$ 162.215,00	9,55%	71.501,70	9,58%
Pasivos por impuestos corrientes	\$ 237.516,12	13,99%	57.606,93	7,72%
Otros pasivos acumulados	\$ 148.675,00	8,76%	63.391,15	8,49%
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	\$ 553.739,12	32,61%	553.739,12	74%
Prestamos L/P	\$ 553.739,12	32,61%	553.739,12	74%
			0,00	
<b>TOTAL PASIVOS</b>	\$ 1.102.145,24	64,90%	746.238,89	100%
<b>PATRIMONIO (Sociedad Anonima)</b>				
Capital Social	\$ 7.800,00	0,46%	24.800,00	5,67%
Futuras Capitalizaciones	\$ 225.361,74	13,27%	115.091,45	26,33%
utilidad del ejercicio	\$ 362.808,91	21,37%	\$ 297.140,71	67,99%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 595.970,65	35,10%	437.032,16	100%
<b>TOTAL PAS + PAT</b>	\$ 1.698.115,89	100,00%	1.183.271,06	

Elaborado por: Alex Rojas  
Jonatan Intriago

#### 4.2.1.5. Indicadores Financieros.

RATIOS FINANCIEROS		
	2014	2015
<b>RAZONES DE LIQUIDEZ</b>		
CURRENT RATIO	2,3	5,8
QUIICK RATIO	1,52	5,71
<b>INDICADORES DE ACTIVIDAD</b>		
ROTACION DE INVENTARIO	38,27	27,09
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	298	134
ROTACION DE ACTIVOS	1,98	95
<b>RAZONES DE RENTABILIDAD</b>		
ROS	36%	46%
ROA	16,68	26,41%
ROE	21,41%	25,11%
<b>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</b>		
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	65	63
<b>RAZONES DE COBERTURA</b>		
COBERTURA DE LOS GASTOS FINANCIEROS	0,63	0,62

Elaborado por: Alex Rojas  
Jonatan Intriago.

#### Análisis.

La propuesta presentada incluye los balances por dos años, que equivale al tiempo de duración del proyecto, es de ahí que partimos con el análisis financieros respectivo; páralo cual el ratio de liquidez nos indica un valor de 2.30 para 2014 y 5,80 para 2015 lo que da a notar que por cada dólar que invertimos la empresa posee una liquidez positiva la cual nos permite responder a nuestras obligaciones adquiridas al corto plazo, manteniendo gran capacidad para el pago de deudas.

La prueba acida nos muestra un 1,52 para 2014 y 5,71 para 2015, lo cual nos demuestra que la empresa recupera su saldo efectivo para cubrir con sus obligaciones que es lo que se desea obtener en el transcurso del proyecto.

Indicadores de actividad, dentro de la rotación de inventario nos indican que para el 2014 los inventarios van en promedio al mercado cada 38,27 días y para el 2015 cada 27,09 veces. El índice de rotación de cuentas por cobrar nos indica que el promedio de cobranza para el 2014 es de 298 y para el 2015 134, es relativamente bajo el índice ya que la empresa trabaja en este caso directamente con desembolsos de la entidad financiera que otorga los créditos. La rotación de activos totales nos indica que la empresa está colocando entre sus clientes el 1,98 de su inversión para 2014 y 0,95 para el 2015.

Dentro de las razones de rentabilidad el índice del ROS nos indica que por cada unidad vendida se obtuvo un 36% de utilidad para el 2014 y 46% de utilidad para el 2015. El indicador del ROA nos indica que la empresa genera un 21,41% de utilidad por cada unidad monetaria invertida en los activos durante el 2014 y un 25,11% para el 2015. El ROE nos muestra que la empresa genera un 60,88% de rendimiento sobre el patrimonio en 2014 y un 67.99% para el 2015.

Dentro de las razones de endeudamiento nos muestra que el 65% de los activos totales es financiado por acreedores para el 2014y un 63% para 2015.

El índice de cobertura nos permite conocer que la empresa tiene la facilidad de atender sus obligaciones derivadas de su deuda en un 0.63 por cada unidad monetaria para el 2014, 0,62 para2015.

#### 4.2.1.6. Estado de Resultados Proyectado.

<b>Estado de Resultados</b>						
<b>EJEMPLO S.A</b>						
<i>En dólares americanos</i>						
	2014	A.VERTICAL	2015	A.VERTICAL	2014-2015	
					Analisis Horizontal Variacion Absoluta	Analisis Horizontal Variacion relativa
<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 2.175.000,00</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 1.125.000,00</b>	<b>100%</b>	\$ (1.050.000,00)	-48,28%
Venta de bienes	\$ 2.175.000,00	100%	\$ 1.125.000,00	100%	\$ (1.050.000,00)	-48,28%
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>1.386.903,13</b>	<b>63,77%</b>	<b>602.310,33</b>	<b>53,54%</b>	\$ (784.592,80)	-56,57%
CONSTRUCCION DE CASAS	1.050.850,09	48,31%	543.543,15	48,31%	\$ (507.306,94)	-48,28%
OBRA DE INFRAESTRUCTURA	323.990,67	14,90%	55.517,18	4,93%	\$ (268.473,49)	-82,86%
ESTUDIOS	4.421,88	0,20%	500,00	0,04%	\$ (3.921,88)	-88,69%
PLANOS	2.031,13	0,09%	1.250,00	0,11%	\$ (781,13)	-38,46%
IMPUESTOS Y TASAS	5.609,38	0,26%	1.500,00	0,13%	\$ (4.109,38)	-73,26%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>\$ 788.096,87</b>	<b>36,23%</b>	<b>\$ 522.689,67</b>	<b>46,46%</b>	\$ (265.407,20)	-33,68%
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 20.759,74	0,95%		0,00%	\$ (20.759,74)	-100,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 32.311,17	1,49%	\$ 18.432,68	1,64%	\$ (13.878,49)	-42,95%
COMISION POR VENTAS	\$ 66.465,00	3,06%	\$ 23.625,00	2,10%	\$ (42.840,00)	
HONORARIOS POR CONSTI Y LIQ. DE FIDEICO.	\$ 62.311,17	2,86%		0,00%	\$ (62.311,17)	-100,00%
AUDITORIA EXTERNA-FIDEICOMISO	\$ 26.465,00	1,22%		0,00%	\$ (26.465,00)	-100,00%
IMPREVISTO	\$ 1.000,00	0,05%	\$ 1.731,55	0,15%	\$ 731,55	73,16%
ASESORIA JURIDICA	\$ 2.822,58	0,13%	\$ 1.985,28	0,18%	\$ (837,30)	-29,66%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 575.962,22</b>	<b>26,48%</b>	<b>\$ 476.915,16</b>	<b>42,39%</b>	\$ (99.047,05)	-17,20%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 53.739,12	2,47%	\$ 53.739,12	4,78%	\$ -	0,00%
OTROS INGRESOS	\$ 25.000,00	1,15%	\$ 25.000,00	2,22%	\$ -	0,00%
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO.</b>	<b>\$ 547.223,10</b>	<b>25,16%</b>	<b>\$ 448.176,04</b>	<b>39,84%</b>	\$ (99.047,05)	-18,10%
Participación de los trabajadores 15%	\$ 82.083,46	3,77%	\$ 67.226,41	5,98%	\$ (14.857,06)	-18,10%
<b>UTILIDAD GRAVADA</b>	<b>\$ 465.139,63</b>	<b>21,39%</b>	<b>\$ 380.949,63</b>	<b>33,86%</b>	\$ (84.190,00)	-18,10%
Impuesto a la Renta 23%	\$ 106.982,12	4,92%	\$ 87.618,42	7,79%	\$ (19.363,70)	-18,10%
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>358.157,52</b>	<b>16,47%</b>	<b>293.331,22</b>	<b>26,07%</b>	\$ (64.826,30)	-18,10%

Elaborado por: Alex Rojas  
Jonatan Intriago.

#### Notas Explicativa:

Dentro del análisis horizontal vemos la disminución de porcentajes en las distintas cuentas, esto se debe a la finalización del proyecto ya que su venta total se da en un plazo de 24 meses.

## CAPITULO V

### 5.1. CONCLUSIONES.

La Inversión privada (Sector Inmobiliario) constituye un rubro muy importante para dinamizar la economía, y se ha convertido en un motor de crecimiento aportando con grandes beneficios a toda la sociedad, convirtiendo la ciudad de Manta en un ejemplo de este proceso.

El Sector Inmobiliario en la ciudad de Manta está viviendo un excelente momento (es sin dudas una de las mejores épocas) como consecuencia de la conjunción de los niveles de crecimiento del sector público y privado.

No obstante existen problemas para la inversión, que se han convertido en barreras tanto para compradores como para vendedores, tales como los largos procesos de trámites para gozar de un crédito al constructor por parte de entidades financiera tanto públicas como privadas.

Tanto la participación de la construcción en el PBI Nacional como en el PBG provincial evolucionan de manera similar, lo que pone de manifiesto una vez más la dependencia de la actividad del sector con respecto a la situación de la economía nacional.

Los largos procesos de documentos una vez vendidas las soluciones habitacionales, las cancelaciones de tasas, permisos entre otras se han convertido

en una verdadera odisea para muchos en el momento de decidir a obtener una vivienda. Es por esto que las políticas públicas deben estar orientadas a contribuir el fácil acceso a este tipo de procesos facilitando así tanto al promotor como al comprador.

Los impulsos económicos tales como el Bono de la Vivienda deberían reactivarse ya que se convierten en gran incentivo a la hora de decidir para algunos compradores, el fácil acceso a créditos por parte de BIESS se ha convertido en gran ayuda en la oferta financiera, mas debería existir un manejo más ágil en el momento de conceder los desembolsos ya que esta es otra variable que afecta directamente al comprador.

## 5.2. RECOMENDACIONES.

Las recomendaciones que se pueden expresar referentes a la propuesta son las siguientes:

Se recomienda las autoridades estatales impulsar políticas públicas que mantengan el impulso brindado al sector de la construcción específicamente al sector inmobiliario a través de instrumentos públicos tales como el bono de la vivienda entregado por el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) e incentivo de la oferta financiera por medio del Banco del IESS y Banco Pacífico para canalizar e incentivar la inversión privada, traduciéndose en un impacto económico y social importante para el desarrollo acelerado de la ciudad de Manta.

Además al promotor inmobiliario poner en marcha la propuesta planteada dentro del estudio la cual ayudara a optimizar los recursos y encaminar mejor los objetivos planteados que bajo una correcta administración de la cartera de crédito y proyección de flujos se puede evitar problemas de iliquidez a lo largo del proyecto. Además es recomendable que al menos durante el primer año de vida del proyecto los inversionistas mantengan la inyección constante de capital, para evitar el desbalance financiero y en las siguientes etapas de proyectos.

#### **5.4. Comprobación de objetivos.**

Objetivo 1.- Analizar la industria de la Construcción de la ciudad de Manta, para tener un panorama general de la importancia del sector.

Comprobación: En el capítulo uno se realiza un análisis detallado de la industria de la construcción cumpliéndose el objetivo No. 1

Objetivo. 2.- Analizar la Inversión Privada en la ciudad de Manta, para determinar la importancia que tiene dentro del desarrollo local en general.

Comprobación: Dentro del segundo capítulo se describe ampliamente inversión Privada y se realiza un análisis profundo de la misma cumpliendo dentro de los parámetros con el segundo objetivo.

Objetivo 3.- Realizar un Estudio de las principales variables que enfrenta la Inversión Privada (sector Inmobiliario) en la ciudad de Manta.

Comprobación: En el tercer capítulo se incluye un síntesis de las variables importantes, que enfrenta la inversión Privada (dentro del sector inmobiliario), cumpliendo con el tercer objetivo.

4.-Examinar los comportamiento que tiene la Inversión Privada (sector inmobiliario) mediante un proyecto piloto.

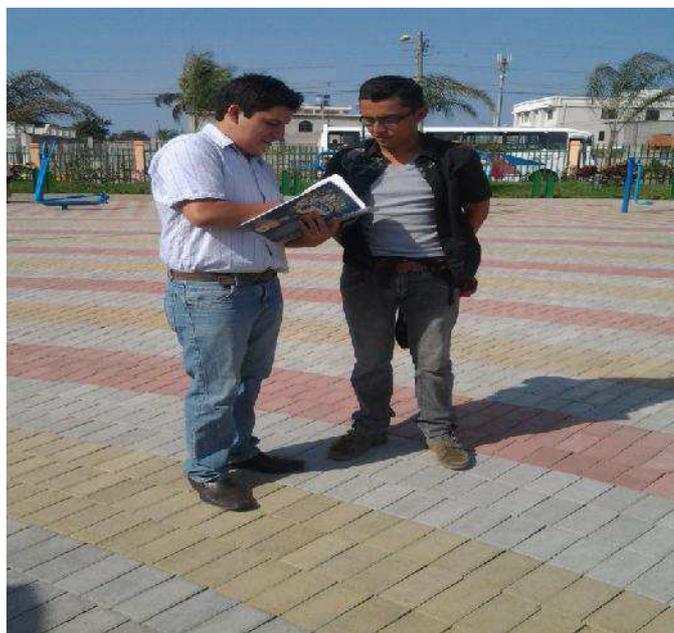
Comprobación: Mediante un proyecto inmobiliario piloto en el cuarto capítulo se detalla la conducta de la inversión privada, finalizando el mismo como una propuesta para promotores para mejorar la optimización de recursos y canalización de forma eficaz sus metas.

# **ANEXOS**

## Anexo N.1

### Estudio de mercado

#### Encuestas.



Directivos de Recreaciones y Turismo Tarqui S.A y Probimanta. (Inauguración de Primera Etapa Sariland)



**PROYECCION DE  
FLUJOS SARILAND**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4		Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
Casas Vendidas	-	-	-	10	10	10	10	10	15	15	15	15
Ingresos por Casas	-	-	-	63,000	73,500	84,000	94,500	105,000	147,000	456,750	462,000	467,250
<b>Total Ingresos</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>63,000</b>	<b>73,500</b>	<b>84,000</b>	<b>94,500</b>	<b>105,000</b>	<b>147,000</b>	<b>456,750</b>	<b>462,000</b>	<b>467,250</b>
Construccion de Casas	-	-	-	-	-	73,333	146,667	220,000	220,000	220,000	256,667	293,333
Terreno	1,823,925	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Urbanizacion	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854
Areas Verdes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50,000
Gastos Preliminares	50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Costo Directo</b>	<b>2,035,780</b>	<b>161,854</b>	<b>161,854</b>	<b>161,854</b>	<b>161,854</b>	<b>235,188</b>	<b>308,521</b>	<b>381,854</b>	<b>381,854</b>	<b>381,854</b>	<b>418,521</b>	<b>505,188</b>
Varios	5,000	-	-	-	-	5,000	-	-	-	-	-	5,000
Permisos	10,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fiscalizador (1%)	1,619	1,619	1,619	1,619	1,619	2,352	3,085	3,819	3,819	3,819	4,185	5,052
Consultora	45,360	-	-	-	-	-	33,600	-	-	-	-	-
Gastos Legales	5,600	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,600
Administradora	8,400	-	-	5,040	-	5,040	-	-	-	5,040	-	-
Gastos de Promoción	26,423	8,904	8,904	8,904	8,904	9,934	8,904	8,904	22,383	8,904	8,904	9,934
Gastos de Venta	-	-	-	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758	23,638	23,638	23,638	23,638
Gerencia de Proyecto	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Costo Financiero CFN	-	-	-	-	-	-	-	-	30,000	-	-	30,000
Costo Financiero Fijo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Costo Indirecto</b>	<b>107,401</b>	<b>15,522</b>	<b>15,522</b>	<b>36,321</b>	<b>31,281</b>	<b>38,045</b>	<b>71,387</b>	<b>33,481</b>	<b>84,839</b>	<b>46,400</b>	<b>41,727</b>	<b>84,224</b>
<b>Flujo Operativo</b>	<b>- 2,143,181</b>	<b>- 177,377</b>	<b>- 177,377</b>	<b>135,175</b>	<b>- 119,635</b>	<b>189,232</b>	<b>-285,408</b>	<b>310,335</b>	<b>319,694</b>	<b>28,496</b>	<b>1,752</b>	<b>- 122,162</b>
<b>Fee de Éxito (5%)</b>												
<b>Inversion</b>												
Terreno	1,823,925	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportes	1,150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Flujo de Inverison</b>	<b>2,973,925</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>830,744</b>	<b>- 177,377</b>	<b>- 177,377</b>	<b>135,175</b>	<b>- 119,635</b>	<b>189,232</b>	<b>-285,408</b>	<b>310,335</b>	<b>319,694</b>	<b>28,496</b>	<b>1,752</b>	<b>- 122,162</b>
Financiamiento Externo	-	-	-	-	-	-	1,000,000	-	-	-	-	-
Costo Financiero (12%)	-	-	-	-	-	-	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
<b>Flujo Real Acumulado</b>	<b>830,744</b>	<b>653,368</b>	<b>475,991</b>	<b>340,816</b>	<b>221,181</b>	<b>31,948</b>	<b>746,540</b>	<b>436,205</b>	<b>116,511</b>	<b>145,007</b>	<b>146,759</b>	<b>24,598</b>

**PROYECCION DE FLUJOS**

	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
Casas Vendidas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	21	25
Ingresos por Casas	504,000	514,500	672,000	677,250	682,500	687,750	840,000	840,000	840,000	840,000	846,300	872,550
<b>Total Ingresos</b>	<b>504,000</b>	<b>514,500</b>	<b>672,000</b>	<b>677,250</b>	<b>682,500</b>	<b>687,750</b>	<b>840,000</b>	<b>840,000</b>	<b>840,000</b>	<b>840,000</b>	<b>846,300</b>	<b>872,550</b>
Construccion de Casas	330,000	330,000	366,667	403,333	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000
Terreno												
Urbanizacion	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854	161,854
Areas Verdes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,000
Gastos Preliminares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50,000
<b>Total Costo Directo</b>	<b>491,854</b>	<b>491,854</b>	<b>528,521</b>	<b>565,188</b>	<b>601,854</b>	<b>751,854</b>						
Varios												
Permisos	4,919	4,919	5,285	5,652	6,019	6,019	6,019	6,019	6,019	6,019	6,019	7,019
Consultora												
Gastos Legales												5,600
Administradora	5,040			5,040			5,040			5,040		
	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	22,383	8,904	8,904	9,934
Gastos de Venta	31,517	31,517	31,517	31,517	31,517	31,517	31,517	31,517	31,517	31,517	33,093	39,396
Gerencia de Proyecto	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Costo Financiero CFN			30,000			30,000			18,000			2,000
Costo Financiero Fijo												
<b>Total Costo Indirecto</b>	<b>55,379</b>	<b>50,339</b>	<b>80,706</b>	<b>56,112</b>	<b>51,439</b>	<b>81,439</b>	<b>56,479</b>	<b>51,439</b>	<b>82,918</b>	<b>56,479</b>	<b>53,015</b>	<b>68,949</b>
<b>Flujo Operativo</b>	<b>- 43,234</b>	<b>- 27,694</b>	<b>62,773</b>	<b>55,950</b>	<b>29,206</b>	<b>4,456</b>	<b>181,666</b>	<b>186,706</b>	<b>155,227</b>	<b>181,666</b>	<b>191,431</b>	<b>51,747</b>
<b>Fee de Éxito (5%)</b>												
<b>Inversion</b>												
Terreno												
Aportes												
<b>Flujo de Inverison</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>- 43,234</b>	<b>- 27,694</b>	<b>62,773</b>	<b>55,950</b>	<b>29,206</b>	<b>4,456</b>	<b>181,666</b>	<b>186,706</b>	<b>155,227</b>	<b>181,666</b>	<b>191,431</b>	<b>51,747</b>
Financiamiento Externo							- 200,000	-200,000	-200,000	-	200,000	- 200,000
Costo Financiero (9%)	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	8,000	6,000	4,000	2,000	-	-
<b>Flujo Real Acumulado</b>	<b>- 18,636</b>	<b>- 46,329</b>	<b>16,444</b>	<b>72,394</b>	<b>101,600</b>	<b>106,056</b>	<b>87,723</b>	<b>74,429</b>	<b>29,657</b>	<b>11,323</b>	<b>2,754</b>	<b>54,500</b>

**PROYECCION DE FLUJOS**

	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36	TOTAL
Casas Vendidas	25	25	25	25	25	25	25	25	-	-	-	-	556
Ingresos por Casas	877,800	883,050	888,300	893,550	928,200	1,050,000	1,050,000	1,055,250	910,875	884,625	858,375	2,302,125	
<b>Total Ingresos</b>	<b>877,800</b>	<b>883,050</b>	<b>888,300</b>	<b>893,550</b>	<b>928,200</b>	<b>1,050,000</b>	<b>1,050,000</b>	<b>1,055,250</b>	<b>910,875</b>	<b>884,625</b>	<b>858,375</b>	<b>2,302,125</b>	23,352,000
Construccion de Casas	447,333	484,000	520,667	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000	366,667	183,333	12,232,000
Terreno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,823,925
Urbanizacion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,884,507
Areas Verdes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150,000
Gastos Preliminares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,000
<b>Total Costo Directo</b>	<b>447,333</b>	<b>484,000</b>	<b>520,667</b>	<b>550,000</b>	<b>366,667</b>	<b>183,333</b>	18,190,432						
Varios													-
Permisos	4,473	4,840	5,207	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	3,667	1,833	15,000
Consultora													162,665
Gastos Legales													78,960
Administradora	5,040			5,040			5,040			5,040			16,800
	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	8,904	-	-	63,840
Gastos de Venta	39,396	39,396	39,396	39,396	39,396	39,396	39,396	39,396	-	-	-	-	350,296
Gerencia de Proyecto	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	876,167
Costo Financiero CFN			-			-			-				180,000
Costo Financiero Fijo													140,000
<b>Total Costo Indirecto</b>	<b>62,813</b>	<b>58,140</b>	<b>58,506</b>	<b>63,840</b>	<b>58,800</b>	<b>58,800</b>	<b>63,840</b>	<b>58,800</b>	<b>19,404</b>	<b>24,444</b>	<b>8,667</b>	<b>6,833</b>	1,893,728
<b>Flujo Operativo</b>	<b>367,654</b>	<b>340,910</b>	<b>309,127</b>	<b>279,710</b>	<b>319,400</b>	<b>441,200</b>	<b>436,160</b>	<b>446,450</b>	<b>341,471</b>	<b>310,181</b>	<b>483,042</b>	<b>2,111,958</b>	3,267,840
<b>Fee de Éxito (5%)</b>												163,392	163,392
<b>Inversion</b>													-
Terreno													1,823,925
Aportes												6,241,765	5,091,765
<b>Flujo de Inverison</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,241,765</b>	3,267,840
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>367,654</b>	<b>340,910</b>	<b>309,127</b>	<b>279,710</b>	<b>319,400</b>	<b>441,200</b>	<b>436,160</b>	<b>446,450</b>	<b>341,471</b>	<b>310,181</b>	<b>483,042</b>	<b>-</b>	0
Financiamiento Externo													-
Costo Financiero (9%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	140,000
<b>Flujo Real Acumulado</b>	<b>422,154</b>	<b>763,064</b>	<b>1,072,191</b>	<b>1,351,902</b>	<b>1,671,302</b>	<b>2,112,502</b>	<b>2,548,662</b>	<b>2,995,113</b>	<b>3,336,584</b>	<b>3,646,765</b>	<b>4,129,807</b>	<b>0</b>	28,711,628

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS CON INVERSIONISTAS ADICIONALES

<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>COSTOS FINANCIEROS</b>	
Venta de 557 Casas a \$42.000	23,352,000	Costo Financiero CFN	140,000
Venta de 21.000 m2 de area comercial a \$60 xm2		Costo Financiero Fijo	-
<b>Sub-Total</b>	<b>23,352,000</b>	<b>TOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>140,000</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>3,327,840</b>
Terreno a \$10 x m2	1,823,925	<b>FEE DE ÉXITO</b>	<b>163,392</b>
Urbanizacion a \$21.50 x m2	3,884,507	<b>UTILIDAD PARA INVERSIONISTAS</b>	<b>3,164,448</b>
Areas Verdes	150,000	APORTE TERRENO	61% 1,823,925
Areas Verdes	50,000	APORTE DE DINERO	39% 1,150,000
Gastos Preoperacionales	12,232,000	<b>TOTAL APOORTE DE INVERSION</b>	<b>2,973,925</b>
Construccion de Casas a \$220 x m2 util de casa	<b>18,140,432</b>	<b>UTILIDAD APOORTE TERRENO</b>	<b>1,940,774</b>
<b>Sub-Total</b>	<b>5,211,568</b>	<b>UTILIDAD APOORTE DINERO</b>	<b>1,223,674</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>RETORNO SOBRE INVERSION</b>	<b>106.41%</b>
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	63,840	<b>RETORNO SOBRE INVERSION (anual)</b>	<b>35.47%</b>
Costos Fiduciarios	180,000	<b>VALOR NOMINAL DE INVERSION 45% TERRENO</b>	820,766
Gerencia de Proyecto	1.50% 350,296	<b>UTILIDADES 45% DE 61% PATRIMONIO</b>	868,640.96
Costos de Promoción y Publicidad	3.35% 876,167	<b>TOTAL INVERSION + UTILIDAD</b>	<b>1,689,407.34</b>
Comisiones por Venta	78,960		
Estructuración	194,465		
Varios: Fiscalizador, Asesoría Legal, etc	<b>1,743,728</b>		
<b>TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
COSTO BRUTO UNITARIO DE VILLA + TERRENO	32,568		
COSTO NETO UNITARIO DE VILLA + TERRENO	35,699		
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	22.46%		
MARGEN DE UTILIDAD NETA	15.00%		

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS CON APALANCAMIENTO ADICIONAL

<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>COSTOS FINANCIEROS</b>	
Venta de 557 Casas a \$42.000	23,352,000	Costo Financiero CFN	375,000
Venta de 21.000 m2 de area comercial a \$60 xm2		Costo Financiero Fijo	120,000
<b>Sub-Total</b>	<b>23,352,000</b>	<b>TOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>495,000</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>2,977,880</b>
Terreno a \$10 x m2	1,823,925	<b>FEE DE ÉXITO</b>	<b>145,894</b>
Urbanizacion a \$21.50 x m2	3,884,507	<b>UTILIDAD PARA INVERSIONISTAS</b>	<b>2,831,986</b>
Areas Verdes	150,000	APORTE TERRENO	80% 1,823,925
Areas Verdes	50,000	APORTE DE DINERO	20% 450,000
Gastos Preoperacionales	12,232,000	<b>TOTAL APOORTE DE INVERSION</b>	<b>2,273,925</b>
Construccion de Casas a \$220 x m2 util de casa	<b>18,140,432</b>	<b>UTILIDAD APOORTE TERRENO</b>	<b>2,271,548</b>
<b>Sub-Total</b>	<b>5,211,568</b>	<b>UTILIDAD APOORTE DINERO</b>	<b>560,438</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>RETORNO SOBRE INVERSION</b>	<b>124.54%</b>
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	63,840	<b>RETORNO SOBRE INVERSION (anual)</b>	<b>41.51%</b>
Costos Fiduciarios	180,000	<b>VALOR NOMINAL DE INVERSION 45% TERRENO</b>	820,766
Gerencia de Proyecto	1.50% 350,296	<b>UTILIDADES 45% DE 61% PATRIMONIO</b>	777,380.14
Costos de Promoción y Publicidad	3.35% 876,167	<b>TOTAL INVERSION + UTILIDAD</b>	<b>1,598,146.52</b>
Comisiones por Venta	73,920		
Estructuración	194,465		
Varios: Fiscalizador, Asesoría Legal, etc	<b>1,738,688</b>		
<b>TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
COSTO BRUTO UNITARIO DE VILLA + TERRENO	32,568		
COSTO NETO UNITARIO DE VILLA + TERRENO	35,690		
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	22.46%		
MARGEN DE UTILIDAD NETA	15.02%		

Anexo N. 5

Terreno para construcción de proyecto piloto. Vía Circunvalación Tramo 2



Anexo N. 6

Instructivo para presentación de solicitudes de Inversión de proyectos Inmobiliarios mediante fideicomiso BIESS.

## **INSTRUCTIVO PARA LA PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES DE INVERSIÓN EN PROYECTOS INMOBILIARIOS MEDIANTE FIDEICOMISO**



### **OBJETIVO**

El Fideicomiso Inmobiliario de inversión del IESS, tiene como fin crear un esquema que canalice los recursos del IESS hacia el sector inmobiliario, contribuyendo al desarrollo económico del país y obteniendo una rentabilidad idónea para sus fondos.

### **CÓMO FUNCIONA LA INVERSIÓN MEDIANTE UN FIDEICOMISO**

Básicamente como una sociedad donde el BIESS, en calidad de constituyente o adherente, aporta hasta el

60% del costo total del proyecto en capital o bienes y el proponente aporta un mínimo del 40% restante para la realización de un proyecto, el cual al fin de cada ejercicio repartirá sus utilidades de acuerdo a las participaciones establecidas

## DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN REQUERIDA PARA SUSTENTAR UNA SOLICITUD DE INVERSIÓN Aspectos Generales

- Breve descripción de la actividad económica del proponente, su organización administrativa y técnica
- Experiencia probada del promotor en relación con los proyectos en que haya participado como promotor o en otra calidad. Acreditar experiencia debidamente comprobada en la participación y ejecución de proyectos de similares características al de la propuesta.

### Aspectos legales y económicos para Identificación y Calificación de la Empresa.

- Presentar el Formulario C07-2 “ CONOZCA SU CLIENTE” PERSONA JURIDICA.
- Todos los socios de la empresa, deberán llenar el Formulario CO7-1 “ CONOZCA SU CLIENTE” PERSONA NATURAL con los respectivos documentos de respaldo, solicitados para las personas naturales.
- Nómina de socios con porcentajes de participación accionaria. Cédulas de ciudadanía y certificados de votación actualizados
- Copia certificada del nombramiento del representante legal o apoderado.
- Copia simple de cédula de identidad del cónyuge o conviviente, del representante legal o apoderado, si aplica.
- Documentos de identificación de las personas que sean firmas autorizadas de la empresa, o de quienes representan legalmente a la institución.

- Capital social (empresa) certificado por la Superintendencia de Compañías y Registro Mercantil.
- Copia certificada de la escritura de constitución y de sus reformas, de existir éstas.
- Copia simple del pago de cualquiera de los servicios básicos en que conste los datos completos de la empresa.
- Copia simple del RUC y RUP
- Estatutos actualizados (empresas)
- Informe de Auditoría Externa (si aplica)
- Certificados de cumplimiento en la Superintendencia de Compañías
- Certificado de no ser contratista incumplido (INCOP)
- Certificado del CONSEP (empresa y accionistas)
- Certificado de estar al día con el IESS.
- Certificado de estar al día con el SRI.
- Capacidad legal y estatutaria y autorizaciones de las juntas generales o directorios para intervenir en fideicomisos con el BIESS.
- Acta de Directorio a través de la cual se autoriza la intervención de la empresa en el fideicomiso con el BIESS.
- Referencias personales y comerciales.
- Certificados bancarios de los dos bancos más importantes para la empresa.
- Autorización para revisión de antecedentes crediticios (buró de crédito).
- Certificados de los burós de información crediticia, en el que conste que sus obligaciones en el sistema financiero se encuentran al día.

- Estados financieros, mínimo de tres años atrás debidamente suscritos por Gerente General y Contador.

En caso de que por disposición legal, tienen la obligación de contratar a una auditoría externa, los estados financieros deberán ser auditados.

- Declaración del impuesto a la renta del año inmediato anterior o constancia de la información publicada por el Servicio de Rentas Internas a través de su página web, se ser aplicable.
- Declaración de origen y destino lícito de recursos cuando la transacción individual o la suma de las transacciones realizadas en el plazo de un mes, de la actividad principal, superan los usd. 5.000,00. Utilizar Formulario CO2-2.

Aspectos legales y económicos para Identificación y Calificación de Persona Natural.

- Presentar el Formulario CO7-1 “ CONOZCA SU CLIENTE” PERSONA NATURAL .
- Copia simple de la Cédula de Identidad, RUC, RUP y del certificado de votación.
- Copia simple del pago de cualquiera de los servicios básicos en que conste los datos completos del domicilio.
- Certificado de no ser contratista incumplido (INCOP)
- Certificado del CONSEP (empresa y accionistas)
- Certificado de estar al día con el IESS.
- Certificado de estar al día con el SRI.
- Referencias personales y comerciales.
- Estados Financieros en caso de llevar contabilidad.

- Certificado Bancario actualizado.
- Saldo promedio de los últimos dos años., inversiones, seguros contratados vigentes.
- Autorización para revisión de antecedentes crediticios (buró de crédito).
- Certificados de los burós de información crediticia, en el que conste que sus obligaciones en el sistema financiero se encuentran al día.
- Declaración del impuesto a la renta del año inmediato anterior o constancia de la información publicada por el Servicio de Rentas Internas a través de su página web, se ser aplicable.
- Declaración de origen y destino lícito de recursos cuando la transacción individual o la suma de las transacciones realizadas en el plazo de un mes, de su actividad principal, superan los USD. 5.000,00. Utilizar formulario CO2-2.

#### PARA EVALUACIÓN TÉCNICA DE LOS PROYECTOS:

Experiencia probada del promotor y constructor.

- Lista de las obras o proyectos en que haya participado como constructor o promotor, fiscalizador o comercializador, o en otra calidad.
- Acreditar experiencia debidamente comprobada en la participación y ejecución de obras y proyectos similares de al menos tres años.

Capacidad Técnica: infraestructura:

- Detalle del personal profesional, técnico y administrativo que vaya a intervenir en el proyecto inmobiliario, quienes no pueden ser morosos de las instituciones del Estado, del sistema financiero o general, de acuerdo con las certificaciones de los burós de información crediticia.

#### Memoria descriptiva del Proyecto:

- Estudios de suelo, redes de agua, energía eléctrica, alcantarillado sanitario y alcantarillado fluvial comercial, con indicación de índices de absorción, sistema telefónico, sistema de gas, instalaciones de equipos contra incendios, instalaciones para televisión, cuadros de usos de suelo para vías vehiculares y peatonales, espacios verdes, espacios o linderos, y demás especificaciones;

#### Planos:

- De ubicación del proyecto en la ciudad, planos de implantación del proyecto en el terreno, planos de subsuelos, planta baja, plantas altas, fachadas, cortes, detalles de diseño, tanto para anteproyectos como para proyectos definitivos;

#### Aprobaciones:

- Inscripción del proyecto en el Municipio correspondiente cada jurisdicción; obtención de las licencias de construcción mediante pago de las tasas municipales calculadas por metro cuadrado, con inclusión de planos estructurales, de sistemas eléctrico y sanitario; y los demás permisos que amerite por naturaleza de cada proyecto.

#### Proyecto Eléctrico:

- Memoria técnica eléctrica, con cálculo de demanda de carga para instalación de transformadores, con cronograma de obra y etapas de ejecución, y su aprobación por la empresa eléctrica correspondiente.

#### Proyecto Telefónico

- Memoria técnica con cronograma de obra y etapa de ejecución con la aprobación de la empresa telefónica respectiva.

#### Varios

- Estudio de factibilidad de acometidas de agua potable y de alcantarillado con cronograma de obra y etapas de ejecución y la aprobación por empresa municipal correspondiente.
- Aprobación del Proyecto arquitectónico por parte del Cuerpo de Bomberos de las jurisdicciones en la que se vayan a desarrollar los proyectos inmobiliarios.
- Presentación de IRM o línea de fábrica, con especificación de zonificación y uso del suelo.
- Informes de afectación, informes de impacto ambiental y otros informes que se requieran según sea el caso.
- Detalle de Tipos de acabado por unidades de construcción y para las zonas comunales, de tráfico peatonal y vehicular, zonas recreativas, otros espacios, de acuerdo con cada proyecto inmobiliario.
- Maquetas, modelos y diseños, presentaciones en medios magnéticos otras presentaciones.
- Especificaciones técnicas de materiales:

- Tipo de construcción, acabados servicios eléctrico, de agua potable, alcantarillados de aguas lluvias servidas, infraestructuras de servicios, sistemas de control de incendios gas, telefonía, lotes de estacionamiento, servicios comunales, y otros que se requiera dependiendo del mercado de cada proyecto.
- Análisis de servidumbres activas y pasivas.

#### PARA LA EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS

- Avalúos de los bienes inmuebles que se aportan a los fideicomisos inmobiliarios sobre los que se desarrollarán los proyectos inmobiliarios, debidamente certificados. Los avalúos deberán hacerse por peritos independientes, debidamente calificados tanto por la Superintendencia de Bancos y Seguros como por la Superintendencia de Compañías. Los avaladores son responsables de los avalúos por ellos practicados;
- Estudio de mercado que justifique la viabilidad del proyecto, y estimación del tamaño del mercado inmobiliario del proyecto,
- Flujos de caja y Presupuestos de obra del proyecto general y por unidades de construcción presentados en el formato elaborado por el BIESS.
- Análisis y desglose de precios unitarios del proyecto;
- Cronograma valorado de obra, con la descripción de supuestos y fechas de entrega de unidades de construcción y del proyecto inmobiliario en general;
- Especificaciones de costos desglosados en costos de excavaciones, estudios y tratamiento de suelos; de implantaciones y cimientos; obra muerta; instalaciones; márgenes de utilidad; plusvalías; escrituras y gastos de inscripción; pagos a Municipios; pagos a bomberos; empresas eléctricas, telefónicas; pagos por

obtención de licencias de construcción; valores de garantías de ejecución de obra; costos administrativos y financiero: otros complementarios.

- Detalle de proyecciones de ventas del proyecto con copia de promesas de compra venta o reservas.
- Análisis de índices financieros de desempeño del proyecto.
- Para la calificación del Proyecto, el proponente deberá acreditar una contraparte de al menos el 40% del costo total del proyecto, constituido por el aporte del terreno, estudios técnicos, aporte financiero y preventas. Esto se aplicará en el caso de que BIESS participe como Fideicomiso adherente, o constituyente en predios privados.
- Evaluación y verificación de los porcentajes de participación que correspondan a los partícipes de los fideicomisos mercantiles inmobiliarios, de acuerdo a los aportes de las partes a los patrimonios autónomos;
- Respecto de los porcentajes de los partícipes en los patrimonio autónomos, para el caso del BIESS, se observarán las disposiciones que contienen los criterios de valoración de los bienes inmuebles que se transfieren a los patrimonios autónomos, así como los límites porcentuales máximos de representación de la participación del BIESS en los proyectos inmobiliarios, límites determinados en las resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros, y en aquellas disposiciones legales y reglamentarias complementarias.
- Copias de balances del Fideicomiso y la Administradora Fiduciaria en el caso de que BIESS participe como Fideicomiso adherente.

## PARA LA EVALUACIÓN LEGAL DEL PROYECTO

- El Proyecto de minuta, que servirá para celebrar la escritura pública de constitución del Fideicomiso mercantil inmobiliario, sea esta para constitución o para adhesión.
- Escrituras públicas de los inmuebles que serán aportados al momento de la celebración de la escritura de constitución del fideicomiso mercantil y/o el formato de escritura de traspaso de dominio de los bienes inmuebles al Fideicomiso Mercantil, de ser el caso.
- Planos y especificaciones aprobados, permisos definitivos de construcción, y certificaciones de contarse con todos los servicios necesarios para cada proyecto inmobiliario.
- Certificado de los Registradores de la Propiedad en el que se demuestre que los inmuebles estén libres de gravámenes u otras limitaciones.

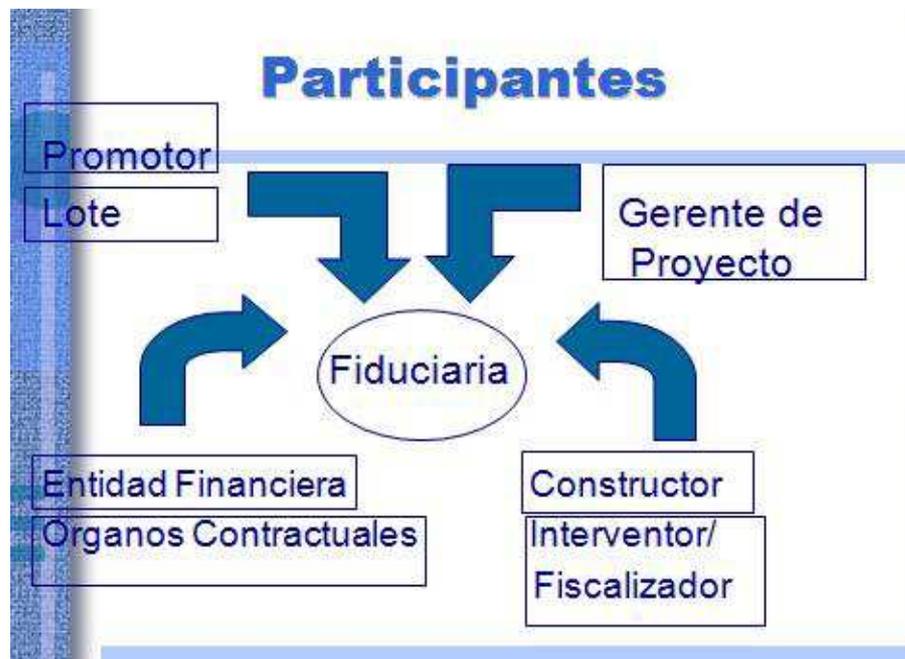
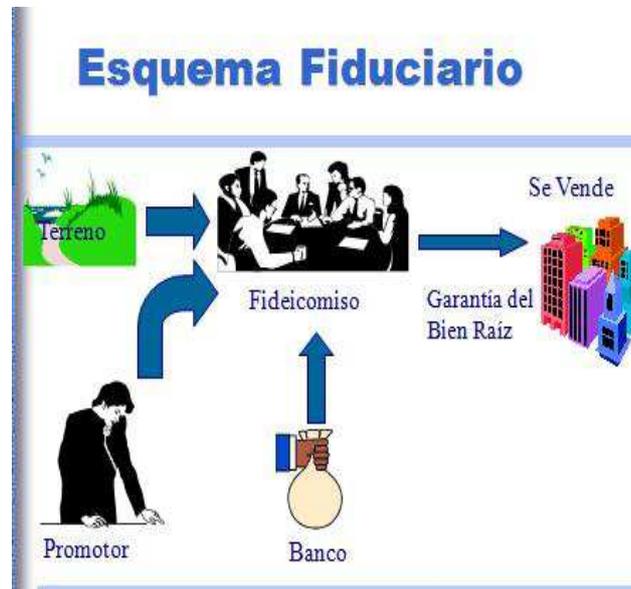
## Consideraciones Finales

- Todo proyecto será presentado por el interesado en las oficinas del BIESS en Quito, ubicado en la Amazonas N 35-181 y Japón, diagonal al CCI, dirigidos a la Gerencia General del Banco, con 3 copias y en medio magnético.
- El proceso de análisis de un proyecto se activa únicamente con la existencia de toda la documentación solicitada, caso contrario el proyecto será devuelto y no se encontrará programado para su análisis.

- Adicionalmente durante el proceso de análisis y dependiendo de la naturaleza del proyecto, se podrá solicitar información adicional a fin de determinar su viabilidad.

Ver Anexo 7

Esquema Fiduciario.



Anexo N. 8

Detalle del Crédito.

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

	1
Capital	1.000.000
Tasa de Interés	10,00%
Plazo en meses	24
Frecuencia en el año	12

Número pagos	FECHA	Pago de Capital	Pago de Interés	DIVIDENDO	CAPITAL Pendiente
1	31-ene-14	37.811,59	8.333,33	46.144,93	962.188,41
2	02-mar-14	38.126,69	8.018,24	46.144,93	924.061,72
3	01-abr-14	38.444,41	7.700,51	46.144,93	885.617,31
4	01-may-14	38.764,78	7.380,14	46.144,93	846.852,52
5	31-may-14	39.087,82	7.057,10	46.144,93	807.764,70
6	30-jun-14	39.413,55	6.731,37	46.144,93	768.351,15
7	30-jul-14	39.742,00	6.402,93	46.144,93	728.609,15
8	29-ago-14	40.073,18	6.071,74	46.144,93	688.535,96
9	28-sep-14	40.407,13	5.737,80	46.144,93	648.128,84
10	28-oct-14	40.743,85	5.401,07	46.144,93	607.384,98
11	27-nov-14	41.083,38	5.061,54	46.144,93	566.301,60
12	27-dic-14	41.425,75	4.719,18	46.144,93	524.875,85
13	26-ene-15	41.770,96	4.373,97	46.144,93	483.104,89
14	25-feb-15	42.119,05	4.025,87	46.144,93	440.985,84
15	27-mar-15	42.470,04	3.674,88	46.144,93	398.515,80
16	26-abr-15	42.823,96	3.320,96	46.144,93	355.691,83
17	26-may-15	43.180,83	2.964,10	46.144,93	312.511,01
18	25-jun-15	43.540,67	2.604,26	46.144,93	268.970,34
19	25-jul-15	43.903,51	2.241,42	46.144,93	225.066,83
20	24-ago-15	44.269,37	1.875,56	46.144,93	180.797,46
21	23-sep-15	44.638,28	1.506,65	46.144,93	136.159,18
22	23-oct-15	45.010,27	1.134,66	46.144,93	91.148,92
23	22-nov-15	45.385,35	759,57	46.144,93	45.763,56
24	22-dic-15	45.763,56	381,36	46.144,93	0,00
TOTAL		107.478,23	1.107.478,23	1.000.000,00	11.897.387,85

Anexo N.- 9

Detalles de Costos proyecto piloto.

<b>RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN UNIT/TOTAL</b>			
<b>COD</b>	<b>OBRAS DE CONSTRUCCION</b>	<b>COSTO X VIVIENDA</b>	<b>COSTO TOTAL DE VIVIENDAS</b>
1.1	OBRAS PREMILINARES	401,77	17.677,88
1.2	CIMENTACION	1.604,80	70.611,20
1.3	ESTRUCTURA	9.311,62	409.711,28
1.4	MAMPOSTERIA	3.662,63	161.155,72
1.5	INSTALACIONES ELECTRICAS	1.986,56	87.408,64
1.6	INSTAL. HIDROSANITARIAS/S. INCEND.	1.460,22	64.249,68
1.7	CUBIERTA	2.714,25	119.427,00
1.8	TERMINADOS/ ACABADOS	14.385,42	632.958,48
1.9	VARIOS	708,94	31.193,36
		<b>36.236,21</b>	<b>1.594.393,24</b>
<b>RESUMEN DE INFRAESTRUCTURA DEL PROYECTO</b>			
<b>COD</b>	<b>OBRA DE INFRAESTRUCTURA</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
2.1	MOVIMIENTO DE TIERRAS	90.544,78	45.272,39
2.2	CALLES Y VIAS	153.407,37	76.703,69
2.3	RED DE AGUA POTABLE	24.093,99	12.047,00
2.4	RED DE ALCANTARILLADO	26.848,64	13.424,32
2.5	ALCANTARILLADO PLUVIAL	0,00	0,00
2.6	RED ELECTRICA Y TELEFONICA	38.362,65	19.181,33
2.7	OBRAS COMUNALES	46.250,57	23.125,29
2.8	VARIOS	0,00	0,00
		<b>379.508,00</b>	
<b>COSTO TERRENO, PLANIFICACION INDIRECTOS Y FINANCIEROS</b>			
	<b>3 TERRENO</b>	<b>Q M2</b>	
3.1	TERRENO		257.449,30
	TOTAL		257.449,30
	<b>4 PLANIFICACION</b>		<b>SUBTOTAL</b>
4.1	ESTUDIOS		4.921,88
4.2	PLANOS		3.281,13
4.3	IMPUESTOS Y TASAS		7.109,38
	TOTAL		<b>15.312,38</b>
	<b>5 INDIRECTOS</b>	<b>%</b>	<b>SUBTOTAL</b>
5.1	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		20.759,74
5.2	FISCALIZACION, SEGUIMIENTO Y CONTROL		0,00
5.3	GERENCIA DEL PROYECTO		0,00
5.4	GASTOS ADMINISTRATIVOS		50.743,85
5.5	COMISION POR VENTAS	2,1	90.090,00
5.6	HONORARIOS POR CONSTI Y LIQ. DE FIDEICO.		1.000,00
5.7	AUDITORIA EXTERNA-FIDEICOMISO		0,00
5.8	IMPREVISTO		4.554,13
5.9	POLIZAS DE SEGURO		0,00
5.10	ASESORIA JURIDICA		5.000,00
5.11	OTROS		
			<b>172.147,72</b>
	<b>6 COSTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO</b>		<b>SUBTOTAL</b>
6.1	COSTOS FINANCIEROS DE REFINANCIACION		
6.2	COSTOS FINANCIEROS		107.478,23
			<b>107.478,23</b>
<b>PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO</b>			
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>			
<b>MODELO</b>	<b>COSTO DE CONSTRUCCION DE UNA VIVIENDA</b>	<b>N. DE UNIDADES</b>	<b>C. TOTAL DE VIVIENDAS</b>
1,00	36.236,21	44,00	1.594.393,24
<b>COSTO TOTAL DE CONSTRUCCION</b>			
<b>CTV</b>	<b>PRESUPUESTO DE INFRAESTRUCTURA</b>	<b>C. TOTAL DE CONSTRUCCION</b>	
1.594.393,24	379.508,00	1.973.901,24	
<b>COSTO TERRENO, PLANIF INDIRECT Y FINANC</b>			
<b>CTC</b>	<b>TERRENO</b>	<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	
1973901,235	257.449,30	<b>2.526.288,86</b>	
	<b>PLANIFICACION</b>	<b>15.312,38</b>	
	<b>INDIRECTOS</b>	<b>172.147,72</b>	
	<b>FINANCIEROS</b>	<b>107.478,23</b>	
	<b>TOTAL</b>	<b>552.387,62</b>	

Anexo N. 10

Ejemplo de documentos a presentar al Biess.

## AVALUO DE TERRENO URBANO

**UBICACION:** Manta-Manabí-Ecuador  
**Calle:** Vía Circunvalación  
**Intersecciones:** Tramo 2  
**Barrio:** San Juan  
**Sector:** Diagonal Al Hotel de Carretera Minotauro

### EMPLAZAMIENTO DE LA PROPIEDAD:

#### 1.- Ubicación en el contexto urbano:

**El barrio:** se encuentra ubicado al Borde del carretero  
**Distancia al centro de la ciudad:** a 8 minutos del centro  
**Vías de acceso:** Vía perimetral

#### Transporte público:

<b>Buses:</b>	si
<b>Taxis:</b>	si
<b>Ruidos:</b>	intermedio
<b>Contaminación:</b>	intermedio

#### Vecindario:

<b>Edad:</b>	10 años
<b>Posición social:</b>	media

#### 2.- Cuadro de áreas:

<b>Área de terreno:</b>	17,400 m <sup>2</sup>
<b>Área de construcción existente:</b>	0

#### 3.- Linderos y dimensiones del lote:

<b>Norte:</b>	100 m <sup>2</sup>
---------------	--------------------

<b>Sur:</b>	100 m2
<b>Este:</b>	174 m2
<b>Oeste:</b>	174 m2

## **FACTORES DE INFLUENCIA INMEDIATA:**

### **4.- Centros Educativos Locales:**

#### **Clasificación:**

<b>Guarderías:</b>	si
<b>Pre-primaria:</b>	si
<b>Escuela:</b>	si
<b>Colegio:</b>	si
<b>Universidad:</b>	si

### **5.- Centros Deportivos y Recreativos:**

<b>Públicos:</b>	si
<b>Privados:</b>	si

### **6.- Comercios:**

<b>Supermercados:</b>	no
<b>Micro mercados:</b>	si
<b>Mercados:</b>	si
<b>Tiendas:</b>	si
<b>Almacenes:</b>	si

### **7.- Asistencia Médica:**

<b>Hospitales :</b>	si
<b>Dentistas:</b>	si
<b>Farmacias:</b>	si
<b>Centro médico:</b>	si

**8.- Gestión y administración:**

<b>Bancos:</b>	si
<b>Inst. públicas:</b>	si
<b>Coop. Ahorro:</b>	si
<b>Mutualistas:</b>	si

**9.- Servicios de infraestructura:**

<b>Aceras:</b>	si
<b>Bordillos:</b>	si
<b>Calles:</b>	si
<b>Agua potable:</b>	si
<b>Energía eléctrica:</b>	si
<b>Teléfonos:</b>	si
<b>TV. Cable:</b>	si
<b>Recolección de basura:</b>	si

**10.- Otros:****Cerramiento:**

<b>Frontal:</b>	si
<b>Perimetral:</b>	si

**A.- PRECIO FINAL DE VENTA DEL LOTE:**

<b>Valor por metro cuadrado</b>	14,8
<b>Total de metros cuadrados</b>	17400
<b>Valor total del terreno</b>	257520

**B.- COMENTARIOS:**

El terreno ubicado en la Vía Circunvalación Tramo 2 está dotado de una ubicación privilegiada estratégicamente, ya que se encuentra cerca de las vías de acceso más importante de la ciudad de Manta, a 13 minutos de la vía Manta-Montecristi, a 5 minutos de la ruta del Spondylus, a 8 minutos del centro de Manta, además está ubicado en uno de los sectores con mayor plusvalía comercial, donde se encuentran ubicadas otras urbanizaciones elites de la ciudad y la provincia.

Implantación de Proyecto piloto 3D



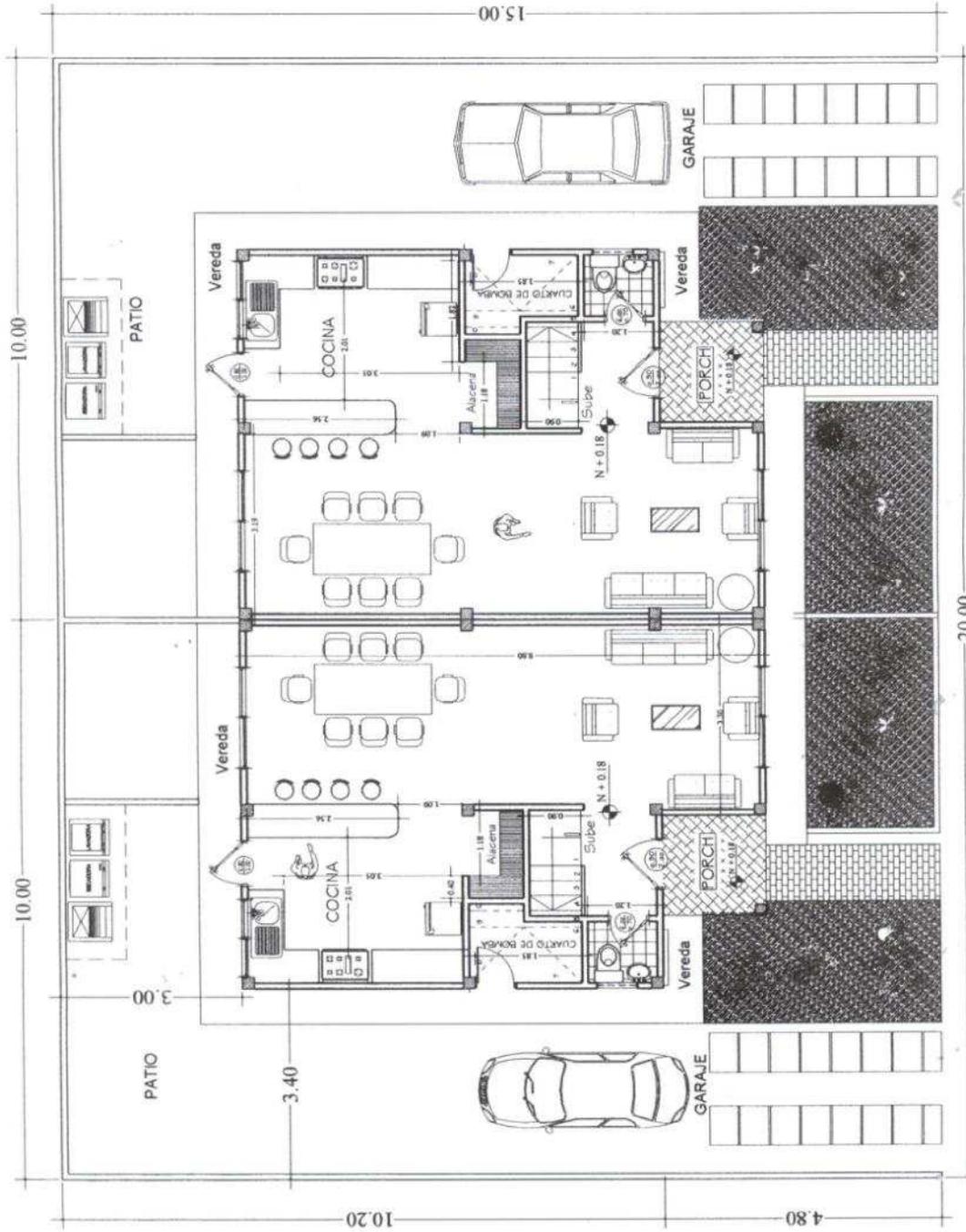
Áreas Sociales.



Implantación Total de la Urbanización.

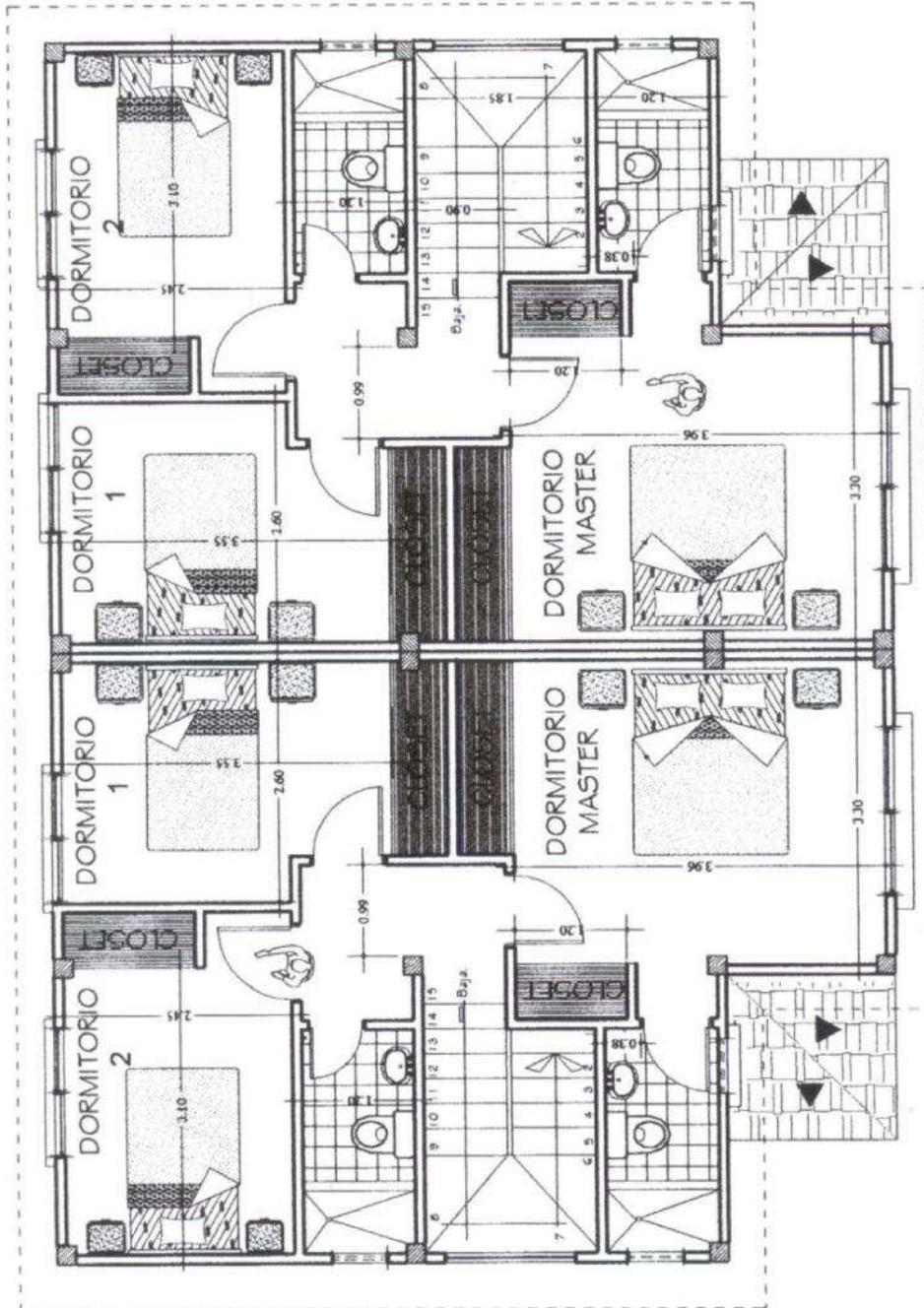


Implantación Planta Baja.



PLANTA BAJA  
ESCALA: 1:100

Implantación planta alta.



PLANTA ALTA  
ESCALA: 1:100

**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA.**

**OBJETIVO:** Analizar el comportamiento de la demanda en proyectos inmobiliarios, para conocer las variaciones que tenga la inversión.

**1. ¿Qué edad tiene?**

25-35                       36-46                       47 en adelante

**2. ¿Sexo?**

Masculino                       Femenino

**3. ¿Cuál es su estado civil?**

Casado	<input type="checkbox"/>
Soltero	<input type="checkbox"/>
Unión Libre	<input type="checkbox"/>

**4. ¿Cuál es su nivel de Ingresos familiar?**

800-1300	<input type="checkbox"/>
1301-1800	<input type="checkbox"/>
1801-2300	<input type="checkbox"/>
2301-adelante	<input type="checkbox"/>

**5. ¿Cuenta Ud. con afiliación al IESS?**

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

**6. Su casa es:**

Propia	<input type="checkbox"/>
Arrendada	<input type="checkbox"/>
Familiar	<input type="checkbox"/>

**7. ¿En qué tipo de proyecto le gustaría adquirir una vivienda?**

Urbanización Cerrada	
Condominio Habitacional	
Construcción Independiente	

**8. ¿Con cuántos cuartos desearía que estuviera dotado el bien a adquirir?**

1 CUARTO	
2 CUARTOS	
3 CUARTOS	

**9. ¿Cree Ud. Que una urbanización debe estar dotado de áreas sociales, comerciales y verdes?.**

SI  NO

**10. ¿Compraría Ud. Una vivienda en una urbanización ubicada en la vía circunvalación tramo 2?**

SI  NO

**11. ¿Cree Ud. Que se deberían fomentar más espacios de exhibición, como ferias de los proyectos inmobiliarios.**

SI  NO

**12. ¿De qué forma se beneficiaría a Ud. Como cliente la creación de estos espacios de exhibición?**

Contar con Variedad de Productos	
Evitar Especulación	
Mejor Atención	
Otros	

## **BIBLIOGRAFIA.**

Michael Porter / Ventaja Competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior.

## **WEBGRAFIA.**

Secretaría Recreaciones y Turismo Tarqui S.A

<http://www.apive.org>

<http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/06/numero-de-establecimientos-economicos.html>

INEC, <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/main.html>

[http://www.marabierto.com.ec/uploads/archivos/vistazos\\_manabi.pdf](http://www.marabierto.com.ec/uploads/archivos/vistazos_manabi.pdf)

Superintendencia de Compañías, <https://www.supercias.gov.ec/>

MIDUVI, <http://www.habitatyvivienda.gob.ec/>

BIESS, <http://www.biess.fin.ec>

BCE, <http://www.bce.fin.ec/>

[http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news\\_user\\_vie w&id=150196&umt=baja\\_nueve\\_por\\_ciento\\_deficit\\_habitacional\\_en\\_ecuador](http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_vie w&id=150196&umt=baja_nueve_por_ciento_deficit_habitacional_en_ecuador)

[http://www.elcomercio.com/negocios/Biess-dinamiza-mercado-inmobiliario\\_0\\_653334734.html](http://www.elcomercio.com/negocios/Biess-dinamiza-mercado-inmobiliario_0_653334734.html)