

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABI.

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO, INVESTIGACIÓN,
RELACIONES Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL.
CEPIRCI.**

**MAESTRIA EN FINANZAS Y COMERCIO
INTERNACIONAL.**

**“DISTRIBUCIÓN DE LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES
DE MANTA HACIA EL SECTOR PRODUCTIVO
INMOBILIARIO DE LA CIUDAD, AÑOS 2000-2005.”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE: MAGISTER
EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

AUTOR: Ing. LUIS ZAMBRANO RODRIGUEZ

TUTOR DE TESIS: Ing. LUIS LOOR AVEIGA

Manta - Ecuador

Abril del 2007.

CERTIFICACIÓN.

Con el fin de dar cumplimiento a disposiciones legales establecidas por la UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ –ULEAM-; yo, Ing. Luís Fernando Loor, Tutor del Centro de Estudios de Postgrado, Investigación, Relaciones y Cooperación Internacional, CEPIRCI.

Certifico:

Que el Ing. Com. Ext. LUÍS ROLANDO ZAMBRANO RODRÍGUEZ ha culminado con el trabajo de investigación, organización, ejecución e informe final previo la obtención del Título de Magíster en Finanzas y Comercio Internacional, cuyo tema versa sobre: “Distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia el sector productivo inmobiliario de la ciudad, años 2000-2005.”

Manta, abril 16 del 2007

Ing. Luís Fernando Loor Aveiga.

TUTOR DE TESIS.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.

Declaro que los criterios emitidos en el trabajo de Tesis: “Distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia el sector productivo inmobiliario de la ciudad, años 2000-2005”, como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuesta son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este trabajo de grado.

Manta, abril 16 del 2007

Ing. Com. Ext. Luís Zambrano Rodríguez.

AUTOR.

AGRADECIMIENTO.

Mi sincero Agradecimiento al Dr. Jaime Rodríguez, Lic. Pedro Moya, y todo el personal del Centro de Estudios de Postgrado, Investigación, Relaciones y Cooperación Internacional, CEPIRCI, a la Universidad laica “Eloy Alfaro” de Manabí –ULEAM-, por su prestancia y apoyo.

Al maestro y amigo, Dr. Rubén Henríquez, Director de la Escuela de Ciencias Empresariales, y por su intermedio al excelentísimo cuerpo Docente de la Universidad del Mar de Chile, por su generosidad frente al acervo cultural que los caracteriza.

A los compañeros de grupo y amigos maestrantes, por su entusiasmo y esfuerzo.

A la Dra. Zaidy Macias de Abril, Econ. Jeaneth Fasce, DHL – Western Union; Mutualista Pichincha, Banco del Pacífico y demás instituciones y profesionales que atendieron y solventaron mis requerimientos de información y datos, por su inigualable “apoyo logístico”.

Al Ing. Luís Fernando Loor por su atinada Dirección y Tutoría.

De forma especial y perenne a mis queridos padres, Luisa y Luís Eduardo, a mis queridas hermanas, por su fe, amor y entrega, por su calidad humana, por su fortaleza, los grandes Dones con los que les cubrió el Señor. Mis gracias a Él.

Luís Rolando Zambrano

DEDICATORIA.

... en aciago día de marzo (me gusta esta palabrita: aciago, tiene sabor elitista) en que el sol transpiraba nuestros cuerpos con el sudor del invierno, vine a caer en cuenta de algo... los caballos ya no relinchan en mis campos... Ya no está el palo de árbol que me servía de refugio, no están los ovos, las loras, la calma aparente de sus llanos ni el silencio claro de las montañas, no está ese no se qué que secó mis lágrimas en lo más triste de mi vida, no están las fincas,... Dónde encuentro, fuera de mis recuerdos, esa paz verde intenso.

...Que diablos haces viendo como bobo un avión de Iberia despegar, que diablos te importa si era cuatrimotor o que había usado menos pista de lo usual, que te importa si era de tarde y el sol no te sabía a sol, que te puede importar si no sabes por que tu Martha te dijo cuídate y se alejo de ti llorando, si te regresas a Manta con la soledad ruda de tener a tu lado a quien no quieres escuchar o ver, sin las manos suaves que te llevan la sonrisa, que diablos haces al día siguiente sin su voz arrullándote. Crecer de golpe y empezar a comprender que las lágrimas solo se derraman por quienes amas y no por quien la busca. Que haces, llorar, a solas, para ti, por ti, aprendiendo que la mayor soledad se lleva en compañía de otros, y que solo se extraña cuando no se ama.

Luís

DEDICATORIA.

A LUÍS EDUARDO Y LUISA MARTHINA.

A MARÍA SUSANA Y FRANCISCA EDIHT Y ROSA LORENA.

A todos los que creen en el día de hoy y en el siguiente y luchan eternamente, a aquellos que ansían ver el amanecer al lado del mar, con el viento fresco golpeando suave los sueños; serenos y libres, a los que saben que el encontrar continua por siempre.

INDICE

	PÁGINA
I. RESUMEN	
ABSTRACT	
II. INTRODUCCIÓN	1
III. EL PROBLEMA	3
3.1. Planteamiento del problema.	3
3.1.1. Contextualización.	3
3.1.1.1. Contexto macro.	3
3.1.1.2. Contexto meso.	4
3.1.1.3. Contexto micro.	4
3.2. Análisis crítico.	5
3.2.1. Causas.	5
3.2.1.1. Bajo nivel en la distribución de las remesas hacia la Inversión actual.	5
3.2.1.2. Decreciente inversión de los emigrantes en el sector Inmobiliario.	6
3.2.1.3. Uso mayoritario a consumo, de las remesas.	6
3.2.2. Efectos.	6
3.2.2.1. Disminución del consumo futuro.	6
3.2.2.2. Disminución de la oferta inmobiliaria.	7
3.2.2.3. Elevación de los índices de precios.	7
3.3. Prognosis.	7
3.4. Formulación del problema.	8
3.4.1. Variable independiente.	8
3.4.2. Variable dependiente.	8
3.5. Delimitación del problema.	8
3.6. Justificación.	9
3.6.1. Conveniencia.	9
3.6.2. Relevancia Social.	9
3.6.3. Factibilidad.	10
3.6.4. Originalidad	10

3.7.	Objetivos.	11
3.7.1.	General	11
3.7.2.	Específicos.	11
IV.	MARCO TEÓRICO.	12
4.1.	Antecedentes.	12
4.2.	Fundamento filosófico.	17
4.3.	Fundamento teórico.	18
4.4.	Fundamento legal.	29
4.5.	Hipótesis.	33
V.	METODOLOGÍA.	36
5.1.	Tipos de investigación.	34
5.1.1.	Por el alcance.	34
5.1.2.	Por la factibilidad de aplicación.	34
5.1.3.	Por los objetivos.	34
5.1.4.	Por el lugar.	34
5.1.5.	Por la naturaleza.	34
5.2.	Población y muestra.	35
5.2.1.	Tamaño de la muestra.	35
5.2.2.	Clasificación de la muestra.	35
5.3.	Técnicas de la Investigación.	36
5.3.1.	Observación Científica.	36
5.3.2.	Entrevista.	36
5.3.3.	Encuesta.	36
5.4.	Operacionalización de las Variables.	37
5.4.1.	Variable Independiente.	37
5.4.2.	Variable Dependiente.	38
5.5.	Recolección y Tabulación de la Información.	39
VI.	DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.	40
6.1.	Descripción de los resultados de la Encuesta.	40
6.2.	Análisis de los resultados de la Encuesta.	80
6.3.	Descripción de los resultados de la Entrevista.	85
6.4.	Comprobación de la hipótesis	87
VII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
7.1.	Conclusiones	88
7.2.	Recomendaciones	92

VIII. PROPUESTA	95
8.1. Justificación	95
8.2. Fundamentación	95
8.3. Objetivos	96
8.3.1. Objetivo General	96
8.3.2. Objetivos Específicos	96
8.4. Importancia	96
8.5. Ubicación sectorial	97
8.6. Factibilidad	97
8.7. Descripción de la Propuesta	98
8.8. Descripción de los beneficiarios	104
8.9. Plan de Acción	105
8.10. Administración	106
8.11. Financiamiento	107
8.12. Presupuesto	110
8.13. Evaluación	122
BIBLIOGRAFÍA	125
ANEXOS	128

I. RESUMEN.

En el Ecuador, a través de la etapa republicana, se han sucedido dos procesos migratorios de importancia; el primero inicia en los 50 del siglo pasado, con destino inicial en Chicago, a partir de los 70 hasta los 90, New York pasa a ser la ciudad objetivo preferida; el segundo va desde 1998, en plena crisis económica del gobierno de Jamil Mahuad, hasta el 2003, año en que se frena considerablemente, en ésta y debido a los sucesos del 11-9-01 y la estricta política migratoria aplicada por EE.UU., cambia el direccionamiento, la nueva ruta lleva a la envejecida Europa y específicamente a España.

La emigración busca satisfacer carencias específicas y urgentes debido a problemas estructurales como son pobreza, niveles de subsistencia, desempleo, ineficiencia de servicios, vivienda, etc., mediante la consecución de fuentes de ingreso en destino, que le permitan realizar transferencias para obtener los satisfactores requeridos por las familias.

La disminución relativa (%) actual de las remesas se debe, en parte, a los controles migratorios y la regularización (legalización y residencia) en destino, el último punto es el que mejor resume la temática del proyecto: que tanto de éstas están siendo derivadas la inversión y en especial su incidencia en la industria de la construcción domiciliar, como proceso creador de riqueza y ahorro para consumo y bienestar futuros, es decir, a que nivel se esta fomentando la reunificación familiar en origen, una vez logrado los objetivos económicos esenciales.

El proceso investigativo ha permitido reconocer el aún importante peso de las transferencias, en las economías familiares de la ciudad y su influencia positiva en el sector inmobiliario de Manta, ello ha permitido diseñar una propuesta, de carácter privado, que capte en destino, recursos de los emigrantes, exclusivamente destinados a la adquisición de vivienda, sirviendo de enlace logístico y de mercadeo entre éstos, las constructoras y los organismos de financiamiento locales.

I. ABSTRAC.

In the Ecuador, through the republican stage, two migratory processes of importance have been happened; the first one begins in 50 in last century, with destination initial in Chicago, starting from the 70 up to the 90, New York becomes the preferred city objective; the second it goes from 1998, in full economic crisis of the government of Jamil Mahuad, up to the 2003, year in which it stopped considerably, in this and due to the events of the 11-9-01 and the strict migratory politics applied by USA, it changes it's way, the new route it takes to the aged Europe and specifically to Spain.

The emigration looks for to satisfy specific and urgent lacks due to structural problems as they are poverty, levels of subsistence, unemployment, inefficiency of services, housing, etc., by means of the attainment of entrance sources in destination that would allow them to carry out transfers to obtain the *satisfactors* required by the families.

The decrease (%) of the remittances it owes himself, it is due to the migratory controls and the regularization (legalization and residence) in destination, the last point is the one that better it summarizes the thematic of the project: that so much of these is being derived the investment and especially its incidence in the construction industry, like creative process of wealth and saving for consumption and well-being futures, that is to say in what level the family reunification is been fomented in origin, once achieved the objectives economic essentials.

The investigative process has allowed to recognize the even important weight of the transfers, in the family economies of the city and its positive influence in the real estate sector of Manta, it has allowed it to design a proposal, of private character that captures in destination, the emigrants' resources, exclusively dedicated to the housing acquisition, serving as logistical connection and of marketing among these, the manufacturers and the local financing organisms.

II. INTRODUCCIÓN.

En nuestro país, Ecuador, uno de los fenómenos sociales de mayor trascendencia (a lo largo de la vida republicana) es el proceso emigratorio, en éste se han experimentado dos periodos bien definidos, cercanos en el tiempo y similares en cantidad pero diferentes en duración y evolución. El primer periodo va desde los 50 hasta principio de los noventa del siglo pasado y la segunda desde finales de los 90 hasta la actualidad, como resultado de dichas migraciones, el número de ecuatorianos en el exterior es de aproximadamente 2'400.000 si se toma en cuenta los emigrantes no legales, es decir casi el 25% de los habitantes de nuestro territorio.

La ineficiencia estatal en la aplicación de los elementos claves para desarrollo tales como estabilidad política, legal y económica; la falta de fuentes de trabajo; los costos nacionales de subsistencia y las necesidades básicas no resueltas han estimulado la *fuga* de ciudadanos en pos de mayores ingresos en países que han sido eficaces en construir bienestar, y en los cuales conforman un conglomerado dispuesto a realizar, indiferentemente de sus niveles de educación, tareas consideradas menores en pro de acceder a los beneficios de dichas sociedades, que sin embargo son las más accesibles por efectos de una población rica y envejecida (Europa) o con jóvenes mas dispuestos a actividades humanísticas (artes, sociales, etc.) que a labores más de carácter *físico* (EE.UU.).

Entre los detonantes que concretan la decisión de viajar están la búsqueda de mayores ingresos, estabilidad laboral, capacidad para satisfacer las necesidades primordiales y vivienda; sin embargo una vez cancelado los costos del viaje y asumido con ciertos niveles de eficiencia la satisfacción de las carencias urgentes, la reunificación en origen, si no se ha iniciado los procesos necesarios para ello, por ejemplo la compra de vivienda y a pesar de esto, se enfrenta a la decisión de regularización en destino: el emigrante no está tan dispuesto a perder sus nuevos beneficios, anteponiendo en ciertos casos las consideraciones prácticas a las afectivas.

El conglomerado Emigrante, producto de su trabajo, transfiere hacia el Ecuador, el suficiente número de remesas como para ser calificado la fuerza dinámica en que se sostiene la economía y el esquema de dolarización, es el segundo ítem, tras el petróleo, fuente de ingresos de divisas. Este hecho hace necesario la creación de inteligencia acerca de sus implicaciones y la dotación de las herramientas que premien, por parte de ellos, la inversión y ahorro en nuestro país en pro del bienestar futuro y reunificación en origen. La regularización y la unificación en destino no solo repercuten socialmente dentro de nuestra sociedad, otros aspectos son también bastante preocupantes, la disminución de las remesas por emigrante, el éxodo de mano de obra, profesionales y de la población económicamente activa joven, cuya preparación fue asumida por el Estado, podrían en un determinado momento, de no haber los retornos suficientes, hacer tambalear el actual estatus quo del sistema.

El sector inmobiliario y específicamente el de la construcción de casas, ha sido considerado uno de los mayores multiplicadores de trabajo e ingresos. A la par la (compra de) vivienda es asumida por los emigrantes como el concepto que mejor define su progreso en la satisfacción de las carencias de las familias; el icono de su intención de retorno y el lazo irrenunciable que mejor lo sostiene a sus raíces culturales, sociales, afectivas, de raza y nación. La casa es en si un símbolo que le permite no sentirse extranjero en su entorno primigenio, es decir satisface su mayor apremio: la necesidad de ubicuidad y pertenencia.

Las dos últimas consideraciones son los componentes que buscan definir el presente proyecto de tesis: la derivación de las remesas hacia el sector inmobiliario de nuestra ciudad, sus montos, agregados, causas, entre otras. A más de estructurar el fondo de la propuesta, en su espíritu social busca, en los Emigrantes y sus familias, la reunificación en origen, creación de lazos, presencia; en la comunidad, fuentes de trabajo, progreso ciudadano y en las empresas desarrollo de la industria y cluster, además de rentabilidad.

III. EL PROBLEMA.

DISTRIBUCIÓN DE LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES DE MANTA HACIA EL SECTOR PRODUCTIVO INMOBILIARIO DE LA CIUDAD, AÑOS 2000-2005.

3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

3.1.1. CONTEXTUALIZACION.

3.1.1.1. CONTEXTO MACRO.

En el contexto macro ubicamos, la situación de la emigración y la respectiva distribución de las remesas hacia el sector productivo y en específico hacia el inmobiliario, en Ecuador y Latinoamérica, como un proceso indicador de los niveles en que latinoamericanos están creando ya sea un futuro estable o por el contrario una supuesta bonanza actual (consumismo).

En este contexto, el panorama visto de México hacia Argentina muestra que las transferencias de dinero de los emigrantes ocupan un puesto primordial de las economías nacionales, y si bien la sostienen en buen porcentaje, no están fomentando un verdadero desarrollo social o el establecimiento de un estado de bienestar, frente a lo cual se están dando luces para una captación seria y responsable de estos recursos, bajo la premisa de que sean generadoras de riquezas, vía creación de unidades de negocios, inversión, entre otras, a más de procesos facilitadores de una reunificación familiar saludable social y financieramente. Procesos que en el Ecuador, uno de los principales destinos de las remesas y poseedor de altas tasas de emigración, urgen estructurar tanto a nivel país como global, con los distintos actores e implicados, sin dejar de lado la primerísima importancia del generador de estos recursos: el emigrante.

3.1.1.2. CONTEXTO MESO.

De acuerdo a lo anterior, en el contexto meso nos ubicaremos en la región Costa; a sabiendas que dentro del Ecuador se interrelacionan una serie de culturas nacionalidades, etnias, etc., con distintas ideologías o formas de pensar y actuar y por lo tanto con posturas y acciones símiles y disímiles sobre un determinado tema y divididas por los ramales de la cordillera andina (costa, sierra, oriente) y la región insular.

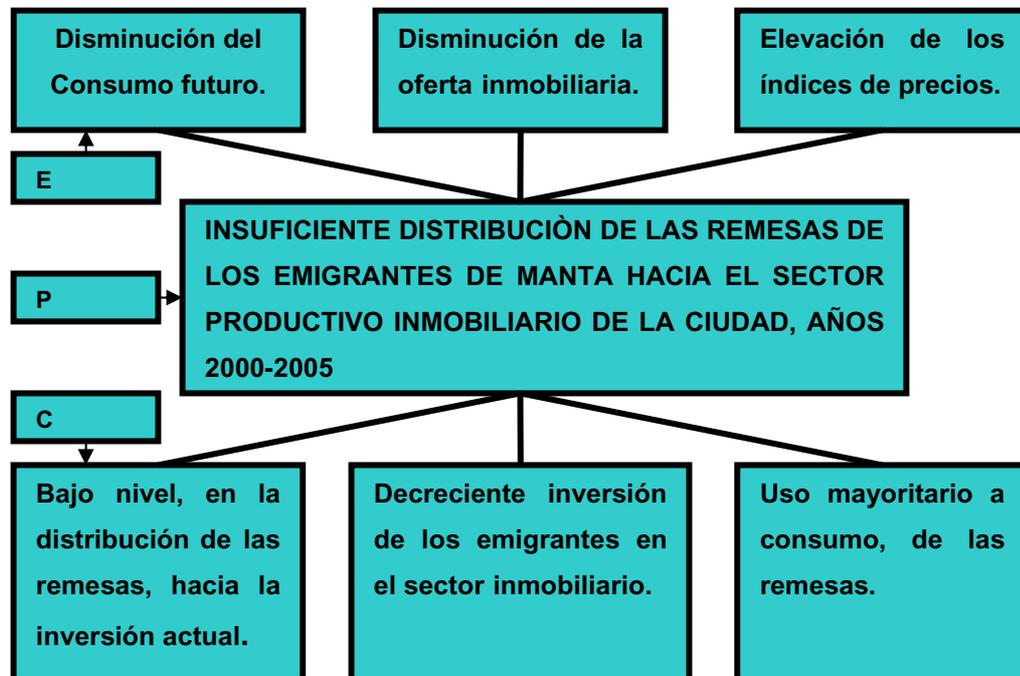
En la Costa se ubica el segundo grupo del total nacional de emigrantes y recepción de remesas (aprox. 22%). Compuesta por cinco provincias, ha vivido un proceso migratorio menos intenso que la sierra, sobre todo a los observados en ciudades como Cuenca, aunque sus niveles de participación aumentaron considerablemente a finales de los 90^s, durante el gobierno de Jamil Mahuad, en el que se da paso a una de las crisis económicas más profundas del Ecuador y a un nuevo periodo migratorio, cuyos inicios se sitúan en 1998.

3.1.1.3. CONTEXTO MICRO.

Las distintas formas de comportamiento y accionar, sin embargo, no solo se dan entre regiones, sino también intra-regional por lo que finalmente nos ubicaremos, a nivel micro, dentro de la provincia de Manabí, en la ciudad de Manta, la cual posee una tasa de emigración y montos de transferencia considerables y un sector inmobiliario estructurado.

Manta acoge a varias de las principales firmas remesadoras, bancos e instituciones que tienen relación directa con el tratamiento de éstas o de inmobiliarios y aunque este último sector no cuenta con proyectos sociales actuales y operativos, presenta un despegue en viviendas de nivel medio y alto, a partir de los 30.000 dólares, en las cuales se denota un mejor cuidado de detalles, y que busca captar al emigrante debido al monto y estabilidad de sus ingresos.

3.2. ANALISIS CRÍTICO.



3.2.1. CAUSAS.

3.2.1.1. BAJO NIVEL EN LA DISTRIBUCIÓN DE LAS REMESAS, HACIA LA INVERSIÓN ACTUAL.

Los montos de las transferencias de dinero derivadas a la inversión actual¹ aún son menores en comparación con otros usos, los receptores de remesas dirigen la mayor parte de éstas hacia gastos diarios, en parte por ser esa una de las razones de la emigración: la subsistencia familiar. Sin embargo el desconocimiento de opciones de inversión ya sea inmobiliaria, en bolsa de valores (renta variable – acciones- y renta fija –papeles corto y largo plazo-)², etc., la falta de cultura empresarial, sobre todo a nivel micro, pequeño y mediano, el cortoplacismo y el cuadro de falsa bonanza (consumismo) colaboran con este esquema distributivo.

¹ Inversión actual: toda inversión que se realiza en tiempo presente, ya sea productiva (en negocio propio, fábrica, empresa, etc. y que tiene por objeto la obtención de utilidades), títulos valores, bienes inmuebles, entre otras.

² www.mundobvg.com/esp/educativo/oportunidades.htm

3.2.1.2.DECRECIENTE INVERSIÓN DE LOS EMIGRANTES EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

La inestabilidad económica, el riesgo e inseguridad nacionales, la recurrente táctica de regularización de los emigrantes en los países atractores, traducido en la reintegración familiar, apreciación de los mayores estándares de vida extranjeros, y compra de vivienda e inversión en destino, disminuyen los montos destinados a la inversión inmobiliaria en origen; ésta es menos atrayente con el paso de los años.

3.2.1.3.USO MAYORITARIO A CONSUMO, DE LAS REMESAS.

Uno de los pilares para emigrar es el de la subsistencia familiar y durante los primeros años, los usos que se dan a las remesas son el de satisfacer los gastos diarios o básicos y el pago de la deuda contraída al hacerlo, posteriormente conforme se honran las obligaciones contraídas, mayores montos se destinan a consumo, creando la sensación de un mejor nivel de vida, con lo que ya no solo se satisfacen las necesidades básicas sino también otras de carácter suntuario.

3.2.2. EFECTOS.

3.2.2.1.DISMINUCIÓN DEL CONSUMO FUTURO.

El desahorro y desinversión actual no crean riqueza futura, la falta de previsión en la obtención de fuentes que provean de esta en etapas posteriores por premiar el bienestar presente, implican una disminución del consumo futuro, debido a los cambios, ajustes o fenómenos económicos³ o por imprevistos como desempleo, enfermedades, crisis intrafamiliares, entre otras.

Se aplica aquí lo de ahorrar en tiempos de vacas gordas para poder comer en tiempo de vacas flacas.

³ Inflación, recesión, crack, etc.

3.2.2.2. DISMINUCIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA.

El estancamiento de la inversión de los emigrantes, en el sector inmobiliario, conlleva la posibilidad que los ofertantes dirijan sus esfuerzos y capitales dedicados a éstos, hacia otros sectores productivos o formatos inmobiliarios (hotelería, alquiler por temporada, tiempo compartido, de turismo en general), disminuyendo no solo la oferta de viviendas nuevas o por construir, sino también su atractividad como cliente y por tal efecto, los servicios y las facilidades de requisitos y créditos.

3.2.2.3. ELEVACIÓN DE LOS ÍNDICES DE PRECIOS.

La sensación de un mayor estándar de vida, por efecto de la recepción de remesas, incide en que los demandantes regateen cada vez menos, acepten los precios impuestos con mayor facilidad y demanden muchas mas cosas, el circulante derivado de esto estimula la elevación de los índices de precios sobre todo en las ciudades con mayor numero de receptores.

3.3. PROGNOSIS.

- Disminución del consumo futuro debido al bajo nivel del ahorro actual en beneficio del consumo ($S_{\text{actual}} = C_{\text{futuro}}$). A la par el C. suntuuario no crea el retorno (feed back) de la inversión.
- Elevación de los índices de precios por la supuesta bonanza, alza de los precios de la canasta básica.
- Disminución de la oferta inmobiliaria al servicio de los emigrantes y su derivación hacia otros segmentos.

3.4. FORMULACION DEL PROBLEMA.

¿Cuál es la distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia el sector productivo inmobiliario de la ciudad, años 2000-2005?

3.4.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.

Distribución de las remesas de los emigrantes de Manta.

3.4.2. VARIABLE DEPENDIENTE.

Sector productivo inmobiliario de la ciudad.

3.5. DELIMITACION DEL PROBLEMA.

- **CAMPO:** Economía y Finanzas.
- **AREA:** Balanza de Pagos. Balanza de Servicios.
- **TEMA:**

DISTRIBUCIÓN DE LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES DE MANTA HACIA EL SECTOR PRODUCTIVO INMOBILIARIO DE LA CIUDAD, AÑOS 2000-2005.

- **PROBLEMA:**

¿CUÁL HA SIDO LA DISTRIBUCIÓN DE LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES DE MANTA HACIA EL SECTOR PRODUCTIVO INMOBILIARIO DE LA CIUDAD, DESDE LOS AÑOS 2000 AL 2005?

- **DELIMITACION ESPACIAL:** Manta.
- **DELIMITACION TEMPORAL:** 2000-2005.

3.6. JUSTIFICACION.

3.6.1. CONVENIENCIA.

Las remesas son fuentes de recursos económicos y su direccionamiento, ya sea a consumo o inversión-ahorro, es factor de peso para estructurar el nivel de bienestar social del país en el futuro, sobre todo si acotamos que de estas decisiones individuales-colectivas depende el crecimiento de industrias como la inmobiliaria, que es una de las grandes demandantes de empleo. Por lo tanto, entenderlas es vital al interpretar las bases del desarrollo del país.

Su conveniencia, se determina entonces, en saber los parámetros o caminos para aprovechar y dirigir este fenómeno, siendo parte de ello, ya sea en forma activa, a través de la formulación de propuestas o como ciudadanos responsables y participes del actuar nacional frente al proceso migratorio.

3.6.2. RELEVANCIA SOCIAL.

La relevancia social se configura automáticamente al reconocer que la Emigración es un “asunto de carácter nacional” que merece ser tratado como un proceso histórico-económico; desmitificándolo y desvinculándolo de su postura de trauma nacional, a través de la dotación de soluciones reales que permitan empleo, satisfacción de las necesidades, inversión-ahorro, vivienda y reinserción familiar estables.

La “Distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia el sector productivo inmobiliario de la ciudad , años 2000-2005 posee Relevancia Social por cuanto trata de hechos inmersos en el acontecer diario y que están presentes en cada una de las familias, afirmándose sin temor a equívocos que dentro de ellas existe al menos un emigrante, el cual transfiere recursos económicos, fruto de su trabajo en el exterior, esperando satisfacer las carencias de los suyos y en lo posible adquirir bienes, crear ahorro y estructurar las condiciones para su retorno o la disminución del peso de las transferencias.

3.6.3. FACTIBILIDAD.

Es factible ya que hace referencia a un fenómeno económico y social sobre el cual existe abundancia de datos, estudios y análisis tanto a nivel macro, meso, público, privado e institucional, nacional como internacional; sea de organizaciones, empresas u ONG's, etc., y su tratamiento exige la atención de los estados de manera, mas que individual, colectiva, en pos de regularlos y normarlos en condiciones satisfactorias, lo que exige un complejo entendimiento y creación de inteligencia global sobre el tema.

Si bien, en términos micro, la mayor parte de los estudios de análisis social y estadísticos hacen referencia a las ciudades donde el proceso es más amplio (Quito, Cuenca, Loja) y son pocos en relación a las demás ciudades, es posible llevar a cabo un buen desarrollo del tema, haciendo uso de las “otras experiencias” y de la información general institucional.

3.6.4. ORIGINALIDAD.

Su originalidad radica en el hecho de que a nivel nacional los estudios o análisis se dirigen hacia el problema, sus estadísticas y propuestas, de manera general, lo que incide que a nivel local, en Manta, no exista una aplicabilidad amplia, por lo que la relación remesas-inversión-sector inmobiliario, relanza la posibilidad de entre otras:

- creación de bienestar futuro,
- creación de riqueza y fuentes de ingreso,
- retorno y reunificación.

Lo que faculta tratar a la migración como un proceso vital, a través de su representación económica, las remesas y su derivación hacia la inversión inmobiliaria en la ciudad, permitiendo conocer el nivel actual en el que se desarrollan el proceso, las regulaciones, institucionalización, mecanismos, operatividad e implicados.

3.7. OBJETIVOS.

3.7.1. GENERAL.

Estudiar la distribución de las remesas de los emigrantes de Manta y su efecto sobre el sector productivo inmobiliario de la ciudad en los años 2000-2005.

3.7.2. ESPECIFICOS.

- Identificar el nivel de las remesas dirigido a consumo, ahorro e inversión.
- Analizar el efecto actual, sobre la gestión inmobiliaria, del monto de las remesas utilizados en este sector.
- Determinar los mecanismos de captación de recursos y su derivación hacia el mercado inmobiliario de la ciudad.
- Presentar propuestas de solución al problema investigado.

IV. MARCO TEORICO.

4.1. ANTECEDENTES.

El Ecuador ha experimentado, a lo largo de su vida republicana dos procesos migratorios, cercanos entre sí e iguales en cantidad, aunque no en tiempo y evolución. De acuerdo a datos *conservadores*, en el exterior existen 1'400.000 emigrantes ecuatorianos, cifra que sin embargo puede llegar hasta los 2'400.000 si se toma en cuenta que no existen datos reales sobre los no legales, esta cantidad resulta en su forma más sencilla de la función: $f: s.e-r.e$ donde se es el número de ecuatorianos que salen del país menos re o el número de ecuatorianos que regresan. Sin embargo el tratamiento numérico de esta "realidad" no logra esconder realidades más profundas, producto de un sistema que ha fallado en la aplicación de elementos claves para el desarrollo (estabilidad política, legal y económica) lo que ha incentivado la *fuga* de ciudadanos en pos de mayores ingresos.

*"...2,4 millones de ecuatorianos trabajan en el extranjero. De lo que se sabe, según la Dirección Nacional de Migración, el 25% de los viajeros legales no han retornado al Ecuador en el lapso entre 1998 y el 2000."*⁴

La primera etapa migratoria inicia en los 50 en la sierra centro-sur (Azuay-Cañar), teniendo como destino principal Chicago, se produce por efectos de la caída en la demanda internacional de sombreros de paja toquilla, a partir de los 70 hasta los 90, Nueva York pasa a ser la ciudad de destino preferida.

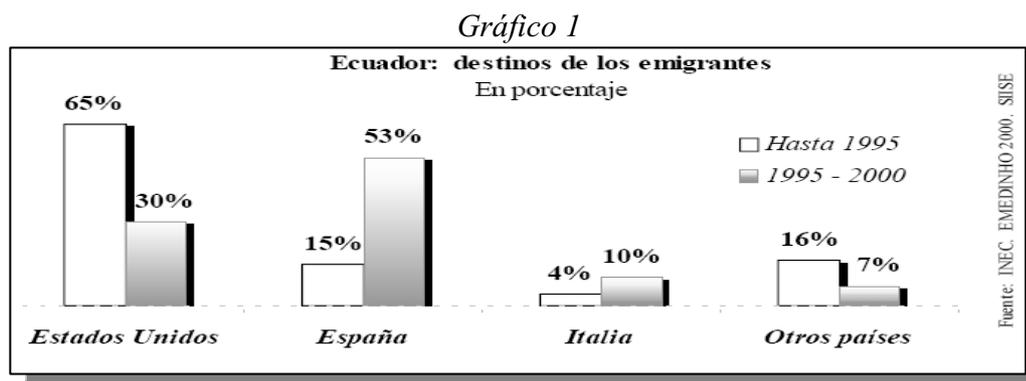
"La primera etapa sienta sus bases a comienzos de los años cincuenta, con el colapso del comercio de sombreros de paja toquilla.... El flujo se prolongó lentamente desde entonces (facilitado por la ayuda de los emigrantes pioneros), y

⁴ Egüez, Alejandro (2001): *"Las remesas de emigrantes en Ecuador tras la dolarización"* en Observatorio de la Economía Latinoamericana <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/> consultado el 29-10-2005.

*se aceleró con la crisis de la deuda, extendiéndose durante toda la década del ochenta y principios de los noventa”.*⁵

Desde 1998, durante la crisis económica del gobierno de Jamil Mahuad, inicia la segunda ola migratoria, con índices de crecimiento y madurez sumamente altos durante los primeros cinco años, hasta el 2003, para descender considerablemente los últimos. En ésta cambia el direccionamiento de los emigrantes, entre otras por los estrictos controles establecidos en Estados Unidos después del 11-9-01, país que pasa a ocupar el segundo puesto como destino favorito. Europa acoge el nuevo movimiento migratorio, afectada por una población que envejece rápidamente y que está menos dispuesta a realizar ciertas tareas consideradas menores. España, que experimenta un despegue económico a raíz de su ingreso a la Unión, con similares culturas y el mismo idioma, pasa a ocupar el primer lugar.

*“... la reciente ola emigratoria se desata con el deterioro económico de finales de los 90, concretamente con la crisis económica de 1998-1999, la peor de la historia republicana..., aunque poco a poco parece perder intensidad de hecho, desde la imposición del visado por la Unión Europea la emigración de los ecuatorianos a España se ha reducido en un 96%.”*⁶



Fuente: INEC.

Elaboración: Instituto Ecuatoriano de Investigaciones Sociales. ILDIS.

⁵ Cartillas sobre migración. N° 10, Plan migración, Comunicación y desarrollo. Características y diferencias claves entre las primeras migraciones y la reciente ola migratoria. Redacción: David Villamar. Edición, producción, estadística y diagramación: Susana López Olivares, Coordinación: Alberto Acosta, ILDIS. www.ILDIS.org/migracion10.pdf

⁶ Op. Cit.

Una de las consideraciones a tomar es que si bien son similares en cantidad, ambas migraciones se diferencian en el lapso de tiempo que se desarrollan (cuarenta años en la primera) e impacto dentro de las sociedades afectadas.

Tabla 1. Principales características cuantitativas de ambos fenómenos migratorios

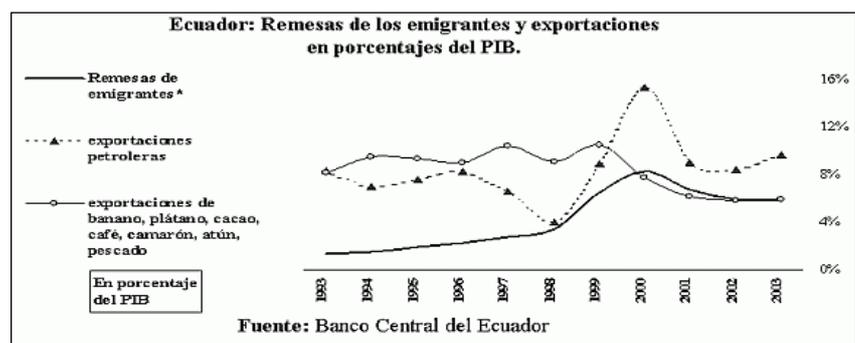
	Etapas migratorias	
	Primera	Segunda
Número de emigrantes	700.000	700.000
Inicio del flujo	1951	1998
Final del flujo	1995	2003
Años de duración	44	5
Velocidad por año	15.909	140.000

Fuente: Cartillas sobre migración. N° 10, Plan migración, Comunicación y desarrollo. Características y diferencias claves entre las primeras migraciones y la reciente ola migratoria. Elaboración: ILDIS

La emigración, como fenómeno económico, busca satisfacer carencias específicas debido a problemas estructurales como son la pobreza, difíciles niveles de subsistencia, desempleo, servicios ineficientes o inexistentes, etc., mediante la consecución de plazas de trabajo en los destinos escogidos, que le permitan realizar transferencias de dinero a sus familiares, una vez establecidos.

De acuerdo a datos del BCE, en 1991 los emigrantes transfirieron al Ecuador USD. 109'000.000, en 1993 la cifra sube un 90% y se ubica en USD. 201'000.000, el 1,3% del PIB, hacia 1999 el 6,5%, logrando el 2000 un pico de 8,3%, al 2001 decrece hasta 6,7%, el 5,9% en el 2002, y 5,8% en el 2003.

GRÁFICO 2



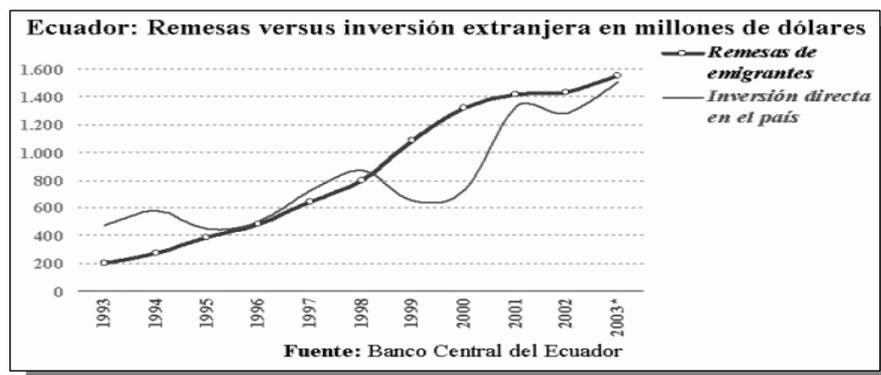
Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Ecuador, Oportunidades y amenazas económicas de la emigración

Las remesas son de tal importancia para la economía nacional que, junto con el petróleo (primer rubro de exportación e ingreso de divisas), le han servido de puntales durante los últimos años, en los cuales, incluso, han superado las exportaciones en conjunto de banano, café, camarón, atún y otros peces y la inversión extranjera directa.

Para comprender de mejor manera la significación de las remesas basta con compararlas con las inversiones extranjeras directas, que son superadas por los envíos de los emigrantes, aún considerando la fuerte inversión realizada en la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados-OCP (ver gráfico3).⁷

GRÁFICO 3



Fuente: Banco Central de Ecuador.

Elaboración: TRANSMIGRARED. ILDIS

El análisis de los datos estadísticos revela que la relación remesas/PIB presenta una clara disminución relativa (%) en el monto de las transferencias, lo que, con la desaceleración en términos absolutos, nos darían la pauta para comprender que éste es un proceso que se encuentra tal vez no muy lejos de su fase decreciente.

Cabe resaltar a este punto, que los ingresos de divisas por efecto de remesas se verán afectadas por dos razones específicas e interconectadas:

- Las medidas restrictivas en Estados Unidos y Europa respecto al ingreso de emigrantes.

⁷ Ecuador, Oportunidades y amenazas económicas de la emigración, Alberto Acosta, [//:www.transmigared.net/DOCS/rel01_acosta.pdf](http://www.transmigared.net/DOCS/rel01_acosta.pdf)

- La regularización (legalización y residencia permanente) de estos en los países de destino.

*Según el B. Central, las remesas pueden sostenerse en niveles similares por unos años más. Sin embargo, lo más probable es que en breve, un porcentaje creciente de los ingresos percibidos por los emigrantes en el exterior tienda a quedarse en los países receptores; además, el flujo de emigrantes puede sufrir un bajón por efecto de las medidas restrictivas adoptadas en Europa.*⁸

No obstante, es justamente el último punto el que mejor resume la temática del presente proyecto: que tanto de esas remesas están siendo derivadas, en el Ecuador, hacia el ahorro y la inversión, en especial hacia el sector Inmobiliario, como proceso real de creación de riqueza y ahorro para consumo y bienestar futuros y por ende, a que nivel se esta fomentando la reunificación familiar en el país de origen, una vez logrado los objetivos económicos por los cuales se migro, en esencia, satisfacer necesidades básicas, ahorrar, **comprar o construir vivienda** y, de ser posible, invertir en un pequeño negocio.

El Ecuador, como nación, por el contrario, está presenciando algo que hasta resulta lógico por la inmovilidad e inacción de sus estructuras e instituciones, frente al mayor desarrollo y bienestar de las naciones atractoras (de destino); los emigrantes están formalizando su presencia en estos países, que les permiten de mejor manera satisfacer esas necesidades primordiales, una vez completado el proceso de emigración de la familia. *No debe olvidarse tampoco que un número creciente de emigrantes está considerando la posibilidad de quedarse en España o en los EEUU en lugar de regresar, y está dejando de enviar dinero priorizando las inversiones allá y completando la reunificación familiar.*⁹

⁸ Ecuador, Oportunidades y amenazas económicas de la emigración, Alberto Acosta, [//:www.transmigrared.net/DOCS/rel01_acosta.pdf](http://www.transmigrared.net/DOCS/rel01_acosta.pdf)

⁹ Op. Cit.

4.2. FUNDAMENTO FILOSOFICO

El fundamento filosófico sobre el que descansa la “Distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia el sector productivo inmobiliario de la ciudad, años 2000-2005”, es el Materialismo Histórico-Dialéctico, dado su carácter de interés social y económico.

Esto nos permite:

- Comprender de mejor manera, el fenómeno emigratorio, sus fases, y el uso de las transferencias sea a inversión, ahorro o consumo.
- Identificar las potencialidades de cambio a nivel de familias, estado-estados y sector productivo, y la aplicabilidad de estas por parte de los involucrados.
- Reconocer la Acción social emancipadora al proponer un tratamiento desmitificante en el análisis de la emigración y la distribución de las remesas, al desvincular de esta la idea simplista y peyorativa de que simplemente es un trauma nacional e incubadora de problemas sociales.
- Llegar a una Visión de totalidad concreta, sin dejar de lado las múltiples realidades socialmente construidas alrededor de este “proceso económico-social” que influye directamente a uno de cada cuatro ecuatorianos y a su familia inmediata.

Ello a través de Interacciones que permitan el análisis crítico de las causas, efectos, destinos, montos, etc., y la acción transformadora del conocimiento (y comprensión del tema), unidos a una Investigación que premie los valores como principio irrenunciable, la plena participación de los interesados por medio de sus experiencias e ideas y consciente de que la emigración, de los ecuatorianos hacia países desarrollados, es un tema inacabado, y que como proceso global es absolutamente intemporal.

4.3. FUNDAMENTO TEORICO.

Las transferencias de dinero de los emigrantes o **REMESAS** sostienen en gran parte la economía nacional, situándose por detrás de los ingresos por exportaciones petroleras. Es de resaltar que el destino de estas no es homogéneo, se focaliza en casi un cincuenta por ciento en la zona centro sur del país, donde el nivel de circulante ha encarecido el costo de los servicios y productos de primera necesidad.

*... en promedio en el lapso de 1995 y el 2000, la provincia que mayor participación tiene en cuanto a las remesas de emigrantes es Azuay (Girón, Chordeleg, Paute y Santa Isabel) con el 45,6 %. Manabí (Montecristi, Tosagua, Manta y Calceta) alcanza el 5,4 %, Loja (Cariamanga, Gonzanamá, Sosoranga, Macará y Vilcabamba) el 4,4 %, Cañar (Azogues y Guapán) el 3,7 %, y el resto del país el 40,9 %.*¹⁰

Sin embargo el uso de estos recursos por parte de los receptores, privilegia en más del cincuenta por ciento el consumo de básicos o gastos diarios (alimentación, salud, etc.), dedica casi un cuarto a inversiones, y los montos restantes a consumos suntuarios, observándose a partir de este último la paradoja de conglomerados con ingresos per. capita bajos simulando el consumo de conglomerados con niveles altos.

- *Casi un millón de personas recibe remesas del extranjero, provenientes principalmente de España (44 por ciento) y de Estados Unidos (38 %).*
- *El 61 por ciento de la cantidad recibida se destina a gastos diarios.*
- *El 22 por ciento se destina a inversiones a largo plazo.*

¹⁰ Egüez, Alejandro (2001): "Las remesas de emigrantes en Ecuador tras la dolarización" en Observatorio de la Economía Latinoamericana. www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/.

- *El 17 por ciento se usa para gastos superfluos o lujos.*¹¹

En lo referente a **CONSUMO** el uso de las transferencias se lo destina, en los primeros tiempos, a honrar las deudas contraídas para poder migrar y llevar a otros miembros de la familia, y a satisfacer primordialmente las necesidades **BÁSICAS** de familia, sean estos alimentación, medicina, vestuario, educación. Los montos dedicados a esto incide en que se regatee menos en el precio de los víveres, creando la ilusión de bonanza y por consiguiente una canasta más cara.

Su principal destino apunta al sostenimiento de estrategias familiares de supervivencia; es así que varios estudios realizados en el país demuestran que más de la mitad de los receptores utilizan las remesas en gastos diarios (alimento, vestuario, salud); para el caso de los cantones periféricos de la provincia de Loja (3) el 53% de los encuestados afirmó utilizar las remesas para este fin; en Quito (4) el 57%; y a nivel nacional, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el 61%.¹²

Por otro lado, y como ya se indico, la percepción de bonanza por efecto de las transferencias; la poca confianza en el sistema bancario; la falta de gestión empresarial o desconocimiento de proyectos, estimula el **consumo de SUNTUARIOS** como medida de la riqueza familiar, propuesta que sin embargo es absolutamente cortoplacista.

... estos recursos se canalizan a la compra de vehículos, electrodomésticos, etc. Por ejemplo, en el mercado de los electrodomésticos, la cadena de Orve Hogar se lanzó al mercado de España, mientras que Comandato y Créditos Económicos están en Estados Unidos. Artefacta del Azuay, provincia mayor receptora de remesas de los emigrantes ecuatorianos, ha incrementado sus ventas exageradamente a raíz del boom de los emigrantes. Esto demuestra el

¹¹ Multiplicar el impacto de las remesas de emigrantes, FOMIN, BENDIXEN & ASSOCIATES,, 27 de mayo de 2003, www.iadb.org/mif

¹² Ecuador, Oportunidades y amenazas económicas de la emigración, Alberto Acosta, [//:transmigrared.net/DOCS/rel01_acosta.pdf](http://transmigrared.net/DOCS/rel01_acosta.pdf)

*consumismo. Así, en un inicio, la economía del país ha tenido gran movimiento y reactivación con el boom de la emigración. Debemos considerar que la población prefiere tener su dinero en bienes tangibles ante la desconfianza de los banqueros corruptos de este país.*¹³

La suma de los porcentajes dedicados a gastos y consumos suntuarios unidos a la falta de confianza en el sistema bancario ecuatoriano (el cual ha pasado por serias crisis de liquidez e imagen en los últimos veinte años) han creado en la mayor parte de los receptores de remesas apatía hacia el **Ahorro**¹⁴, lo que se agrava con la disminución en los montos transferidos.

*Después de que la deuda ha sido pagada y las grandes inversiones en una casa y posiblemente en una parcela de tierra - lo que normalmente ocurre dentro de los tres primeros años, gastan las remisiones en artículos suntuarios como equipos de sonido y otros electrodomésticos (Borrero 1995; Jokisch 1998; Kyle 2000), sin embargo, las remesas pueden disminuir a una cantidad de subsistencia mensual o bimensual, cantidad que pagará muchas de las necesidades básicas, pero no permitirá ningún ahorro en el Ecuador (Jokisch 1998).*¹⁵

De darse el **AHORRO**, el sector privado nacional ofrece tradicionalmente, a través de la Institución financiera¹⁶ de su confianza dos tipos de cuenta¹⁷:

¹³ Egüez, Alejandro (2001): "Las remesas de emigrantes en Ecuador tras la dolarización" en Observatorio de la Economía Latinoamericana. www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/.

¹⁴ Ahorro.- Es la cantidad monetaria excedente de las personas e instituciones sobre sus gastos. También se denomina así a la parte de la renta que después de impuestos no se consume, en el caso de las personas físicas. Es el ingreso no consumido, es decir la diferencia entre el ingreso y el consumo. www.condusef.gob.mx/glosario/a.htm

¹⁵ ¿La Nueva Tierra Prometida? El Éxodo Masivo a España, www.dlh.lahora.com.ec/paginas/debate/paginas/debate320.htm.

¹⁶ Entidad que interviene en los mercados financieros y cuya actividad consiste en captar o intermediar fondos del público e invertirlos en activos como títulos-valores, depósitos bancarios, etc. www.condusef.gob.mx/glosario/i.htm.

¹⁷ En los Estados Unidos se promociona una tercera, la Cuenta de Mercado de Capitales (en la que): Si usted puede acceder al depósito mínimo (típicamente \$1000), por lo general obtiene una tasa de interés más elevada. Además, sus ahorros están asegurados por el gobierno federal y son de acceso limitado. Está permitido hacer un número específico de transferencias de fondos en un

- remanente,
- de depósito a plazo.

Las que de acuerdo al tiempo se dividen en:

- cuenta **REMANENTE**, por tiempo indefinido o de ahorro,
- certificados de depósito de **CORTO PLAZO** o CD's (pólizas de acumulación) menores a un año.
- certificados de depósito de **LARGO PLAZO** o CD's (pólizas de acumulación) mayores a un año.

Debe entenderse que cada una de ellas esta relacionada con usos específicos; la de ahorro se toma pensando en imprevistos generalmente; los CD's de corto plazo para inversiones o gastos planificados para llevarse a cabo en menos de un año y los CD's a largo plazo generalmente se piensan para usos no muy cercanos como la universidad de los hijos, pagos o inversiones futuras. Se las puede definir de la siguiente manera:

- *Cuenta de Ahorros Regular: A veces llamada "libreta de ahorros". Una manera fácil de comenzar a ahorrar debido al bajo monto del depósito requerido para abrir la cuenta. Puede haber limitaciones al número de retiros de fondos.*
- *Certificado de Depósito (CD's): (cuenta de depósito a plazo). Usted deposita su dinero por un período específico (término o vencimiento) y obtiene una tasa de interés más elevada. Los términos varían desde 7 días a 10 años. Algunos Certificados de Depósito no permiten depósitos adicionales. Comúnmente los fondos son reinvertidos automáticamente a*

*menos que usted dé otras instrucciones a la institución financiera dentro de un plazo dado. Hay también multas por retiros anticipados.*¹⁸

Cabe resaltar que en lo referente a **INVERSIÓN**¹⁹, el emigrante busca realizar en el menor lapso posible, el que es uno de los más importantes motivos de su salida al exterior: la compra o construcción de vivienda. Sin embargo muchas de las veces este proceso no avanza hacia la inversión productiva **DIRECTA**, existiendo mínima, informal o deficiente creación de fuentes de ingresos o de **negocios propios**, esto en parte por la inmadura atención del estado hacia el tema, la incipiente estructura de apoyo a las micro y pequeñas empresas desde el sector privado y la ya dicha intención de reagrupar la familia en el país atractor, entre otras.

Por otro lado, en la **inversión INDIRECTA**, el mercado es poco más que desconocido a nivel de familias (de las personas) conservando aún, en el imaginario popular, su estatus de altas finanzas al servicio de grandes fortunas.

Cuando la gran mayoría del público, escucha hablar de Bolsas de Valores o de Mercado de Valores, tienden a relacionarlo como un mercado elitista, al que solo tienen acceso los grandes inversionistas con grandes sumas de capitales, dando poca oportunidad a las pequeñas inversiones.

*Tal vez el escaso conocimiento, la poca acuciosidad de las propias personas y la tradicional forma de invertir de los ecuatorianos, han dado paso a esta forma errónea de pensar.*²⁰

¹⁸ www.consumer-action.org/Spanish/library/money_mgt/1993_SuccessfulSaving/index.php.

¹⁹ Empleo de una suma de dinero en compras de bienes duraderos o títulos. Bienes y servicios producidos pero no consumidos. Suma de dinero sobrante que se destina a la obtención de rendimiento mediante instrumentos financieros o bancarios.

www.condusef.gob.mx/glosario/i.htm

²⁰ www.mundobvg.com/esp/educativo/oportunidades.htm

Sin embargo dentro de éste existen posibilidades de inversión, que con un buen análisis de riesgo y correcta asesoría pueden ofrecer rendimientos superiores a los de una cuenta de ahorros,

Dentro de la inversión indirecta, por ejemplo, la BOLSA DE VALORES DE GUAYAQUIL ofrece productos de:

Renta variable:

- **acciones ordinarias y**
- **acciones preferenciales.**

Renta fija o títulos valores:

- **privados y**
- **públicos** (del estado).

Obligaciones de deuda que por el plazo pueden ser:

- papel comercial, corto plazo, menos de 360 días
- obligaciones a largo plazo, mas de 360 días,

y por su estructura financiera:

- cero cupón
- con intereses.

***ACCIONES...**son el conjunto de activos financieros que no tienen un vencimiento fijo y cuyo rendimiento, en forma de dividendos o capital, variará según el desenvolvimiento del emisor.*

*Las acciones deben ser nominativas, es decir, el nombre del dueño debe constar en el título. Según los derechos que le otorgan a los accionistas, pueden ser **ordinarias** o **preferidas**: son ordinarias cuando confieren todos los derechos de*

ley, y son preferidas cuando no conceden derecho a voto, pero sí derechos especiales en cuanto al pago de dividendos y en el caso de que la compañía entre en liquidación.

... Hay dos formas de obtener rendimientos financieros a través de la compra de acciones: por los dividendos distribuidos y por la diferencia de precio desde la compra hasta la venta del título, conocido como ganancia de capital.

TITULARIZACION *Es el proceso mediante el cual se emiten valores susceptibles de ser colocados y negociados libremente en el mercado bursátil, emitidos con cargo a un patrimonio autónomo.*

OBLIGACIONES *son los valores emitidos por las compañías anónimas, de responsabilidad limitada, sucursales de compañías extranjeras domiciliadas en el Ecuador u organismos seccionales, que reconocen o crean una deuda a cargo de la emisora.*

Existen varios tipos de obligaciones. Por su plazo, pueden ser Papel Comercial cuando son a corto plazo, y Obligaciones A Largo Plazo, cuando éste sea superior a trescientos sesenta días contados desde su emisión hasta su vencimiento. Por su estructura financiera, pueden ser Cero Cupón o Con Intereses, dependiendo de si pagan o no intereses.²¹

Vale indicar que los **TÍTULOS** en renta fija que se negocian en la BVG son los siguientes:

Emitidos por el Sector Privado:

- *Aceptaciones Bancarias.*
- *Avales Bancarios.*
- *Bonos de Prenda.*
- *Cédulas Hipotecarias.*

²¹ www.mundobvg.com/esp/financiamiento/opciones.asp

- *Certificados de Depósito a Plazo.*
- *Certificados Financieros.*
- *Certificados de Depósitos Reprogramados (CDR's).*
- *Letras de Cambio.*
- *Pagarés.*
- *Obligaciones.*

Emitidos por el Sector Público:

- *Bonos del Estado.*
- *Certificados de Tesorería.*
- *Notas de Crédito.*²²

Como se puede apreciar, de contar con un apropiado esquema de información, los individuos pueden optar por estos sistemas de inversión que le permitan obtener mayores utilidades.

Al referirnos a las **VÍAS DE TRANSFERENCIA**, debemos señalar que el emigrante tiene a su disposición, y dependiendo al grado de *confianza*, dos formas de realizarlas; **informalmente** a través de amigos o familiares que viajan hacia su país de origen y formalmente mediante couriers, **remeseras** o **instituciones financieras**.

El problema con los informales es que su bajo costo es inversamente proporcional a la garantía de que lo enviado llegue a su destino y no están siempre disponibles. De igual manera en el sector formal, el costo por envío, de las empresas **REMESERAS** es alto, a pesar del número de ellas, el negocio está en su capacidad de ofrecer un servicio inmediato y seguro y con alta presencia de puntos de atención. El sector financiero (**BANCOS**) por otro lado ofrece menores costos, pero su tamaño y número de oficinas, corresponsalía, etc., hacen que las

²² www.mundobvg.com/esp/educativo/paper.htm

transferencias sean lentas, generalmente de 48 horas entre envío y recepción, situación que tiende a cambiar, ahora si, debido al creciente interés de los gobiernos por regular y ordenar las transferencias.

*Existen empresas que se dedican a que las remesas lleguen a su destino: las familias beneficiadas de sus parientes emigrantes. Esto se ha convertido en un gran negocio en donde se cobra alrededor de 10 y 27 dólares por cada 300 dólares remitidos a sus parientes. Algunas de éstas empresas son: **Delgado Travel**, **Western Union (DHL)**, **Agencia Costamar**, **Money Gram**, **Rianxeira Vigo**, **Mateo Express**, **Gran Manzana Poblana**, y más.²³*

El Banco Central del Ecuador conjuntamente con los bancos nacionales ayudará a los emigrantes con un plan permitiéndoles ser los remitentes de las transferencias con un costo del 15 %. Así, el Banco Central del Ecuador tendrá datos mucho más reales de las remesas en el país. El sistema funciona de manera que el depositante confía en el BCE al depositar el dinero en una cuenta x de un banco previamente asignado en el extranjero con conexiones hacia el Ecuador.²⁴

El **SECTOR INMOBILIARIO** afectado entre otras por la crisis de inicio de siglo y el costo del hierro, es sin embargo altamente dinámico y una de las mayores fuentes de empleo, sin embargo el estado poco a poco va desvinculándose y es el sector privado quien tiene el predominio en lo referente a proyectos, esto se traduce en la poca dotación de los denominados “de carácter social”.

Es a este punto donde la **GESTIÓN FINANCIERA** del **sector privado** a través de la **CAPTACIÓN** de los recursos por remesas, con el objetivo de adquirir vivienda (**mutualistas, cooperativas**) o **FINANCIAMIENTO** de estas frente a las compañías constructoras (bancos) ofrece alternativas reales al emigrante

²³ En la ciudad de Manta funcionan las empresas Delgado Travel, Western Union y Money Gram.

²⁴ **Egüez**, Alejandro (2001): "Las remesas de emigrantes en Ecuador tras la dolarización" en Observatorio de la Economía Latinoamericana <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/>

(aunque no dirigidos específicamente a ellos), las que van desde los programas de vivienda de niveles medios a niveles altos.

Por ejemplo el **BANCO del PACIFICO** ofrece su **PRESTAMO DE VIVIENDA, HIPOTECA 9**. Este es otorgado a clientes o no clientes del Banco, exclusivamente personas naturales, destinados a la adquisición de un bien inmueble, con garantía de la hipoteca abierta de la vivienda a financiar.

Se financiarán viviendas cuyo costo mínimo sea de \$30000 hasta \$200000. La tasa de interés inicial, estará diferenciada según el monto a financiar: Tasa del 9,50% si el monto de financiamiento es el 70%, Tasa del 9,25% si el monto de financiamiento es el 60%, Tasa del 9% si el monto de financiamiento es el 50%. La tasa de interés a aplicarse es fija durante el primer año, posteriormente será reajustada cada 180 días considerando lo siguiente:

- *Si se financia el 70%, el reajuste es en base a la TPR + 6.00 puntos porcentuales,*
- *Si se financia el 60%, el reajuste es en base a al TPR + 5.75 puntos porcentuales,*
- *Si se financia el 50%, el reajuste es en base a al TPR + 5.50 puntos porcentuales.*
- *La tasa reajustada no podrá ser menor de 8.75%. El plazo establecido para estos créditos es hasta 10 años con pagos mensuales.²⁵*

En lo referente a **PROYECTOS** el estado no mantiene una línea constante, en parte por la ingobernabilidad y cambios constantes de mandatarios y de ministros, aunque existen en papel la mayoría de ellos no se formaliza aun.

El Gobierno Nacional da prioridad a la construcción de viviendas de interés social... inaugurará el programa de 3.292 viviendas en diversas ciudades.

²⁵ BANCO DEL PACIFICO, MANTA, oficina central.

Este tipo de vivienda tiene un costo de 8.000 dólares, de los cuales el Estado asigna un bono de 1.800 dólares, como un apoyo del Gobierno Nacional para los ecuatorianos de menores recursos.²⁶

Sin embargo estos, los proyectos **SOCIALES** ya realizados, no están presentes en Manta, ciudad que ha sido relegada en este aspecto.

Tabla 2

FIDEICOMISOS "EN EJECUCIÓN" - COSTA									
No.	PROVINCIA	CIUDAD	NOMBRE DEL FIDEICOMISO	FIDUCIARIO	PROMOTOR-CONSTRUCTOR	No. DE VIVIENDAS	%	VALOR UNITARIO DE VIVIENDA	SITUACIÓN ACTUAL
1	GUAYAS	SANTA ELENA	SANTA ELENA DOS	FILANFONDOS	CONSTRUCTORA VALERO	378	8%	7.878,00	TERMINADO
2			SANTA ELENA	FILANFONDOS	CONSTRUCTORA VALERO	139	8%	7.878,00	TERMINADO
3		DURÁN	RECREO MODULAR I	FILANFONDOS	CONSTRUCTORA MODULAR - ING. GORKY BORJA	16	8%	7.266,00	TERMINADO
						124	8%	7.982,00	
4			EL EDEN I	FILANFONDOS	ANTONIO COSTA STRACUZZI	220	8%	7.799,76	EN EJECUCIÓN
5	NARANJITO	NARANJITO	FILANFONDOS	LIDERTECNICORP S.A.	202	8%	7.984,40	EN EJECUCIÓN	
6	LOS RÍOS	VINGES	VINGES	FILANFONDOS	INMOBILIARIA SATUE S.A.	533	8%	7.969,39	EN EJECUCIÓN
7	EL ORO	MACHALA	PRIVAMERA UNO	INTEGRA ADM. DE FONDOS	CIA. GENERAL DE CONSTRUCCIONES	305	8%	7.843,10	EN EJECUCIÓN
8			PRIMAVERA DOS	INTEGRA ADM. DE FONDOS	CIA. GENERAL DE CONSTRUCCIONES	508	8%	7.950,00	EN EJECUCIÓN
9	MANABÍ	PORTOVIEJO	ORQUIDEAS I	FILANFONDOS	INMOLASAS - MARCO MORAN MEJÍA	386	8%	7.800,00	TERMINADO
10			ORQUIDEAS II		JIMMY MARCELO VÉLEZ	482	8%	7.800,00	TERMINADO
	SUMAN:					3.293			

Fuente: MIDUVI.

Elaboración: MIDUVI

Por otro lado, los proyectos privados o **URBANIZACIONES** están teniendo un despegue significativo en nuestra ciudad, tal es el caso de Gestores Inmobiliarios, empresa con presencia en Quito por 23 años y que ha incursionado en Manta con algunas propuestas interesantes como son: CONJUNTO LAS ACACIAS, URBANIZACIÓN SAN MATEO, CONJUNTO LA CAMPIÑA I, II, III, CONJUNTO PUERTO MADEROS I.

²⁶ Viernes, 18 de noviembre de 2005, www.presidencia.gov.ec/noticias.asp?noid=5623.

La Campiña, por ejemplo, es un conjunto privado de 25 casas de 92m² de construcción con estacionamiento en terrenos de 150m², dentro de la Urbanización San Mateo, al lado de la Escuela Jambelí. Tienen un costo de UDS.45.600, reservación por UDS.3.000, 8 cuotas sin intereses por UDS.1.335 y crédito hipotecario de UDS.31.920.²⁷

En el **SUBSECTOR** de la **CONSTRUCCIÓN** encontramos ochenta **COMPAÑÍAS constructoras** inmobiliarias inscritas en la CAMARA DE LA CONSTRUCCIÓN, 146 **PROFESIONALES** agremiados al COLEGIO DE **ARQUITECTOS** y 236 ingenieros afiliados al COLEGIO DE **INGENIEROS CIVILES**, las tres entidades correspondientes al capítulo Manta de sus respectivas instituciones.

El número de empresas de construcción inmobiliaria, de arquitectos e ingenieros, permite suponer una aceptable oferta profesional al servicio de la colectividad y de quienes, en ella, buscan comprar o construir sus viviendas, oferta de la que interesa saber los niveles en que logra captar los recursos provenientes de las remesas de los trabajadores emigrantes, las facilidades otorgadas y que porcentaje representan dentro del monto total de las transferencias.

4.4. FUNDAMENTO LEGAL.

Las remesas en el Ecuador no son reguladas o normadas, aunque han existido propuestas en ese sentido con la intención de grabarlas impositivamente, lo cual ha sido rechazado rotundamente, debido a los altos costos por transferencias. *“El BCE registra las remesas en la balanza de transferencias, en la cuenta corriente de balanza de pagos (ver anexo 1). Es de notar que las remesas son los únicos rubros de las cuentas nacionales que no tienen una fórmula definida de contabilización y de registro.*

27

www.gestoresinmobiliarios.com.ec/gestores/interna.php?IDPAGINA=3&TIPOPAS=Experiencia

*El BCE utiliza para las remesas de los trabajadores una cuenta llamada transferencias corrientes, método utilizado por el FMI, según la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos del FMI. Ésta cuenta se divide en dos sectores: el gobierno y otras áreas. Obviamente, las remesas de los emigrantes se consideran dentro de otros sectores. Dentro de la Balanza de pagos del Ecuador, la cuenta de las transferencias corrientes, donde se incluye a las remesas, se la conoce como transferencias unilaterales.*²⁸

Respecto a los emigrantes nos podemos remitir a:

- **LEY DE MIGRACIÓN**, Decreto Supremo No. 1899 de 27 /12/ 1971. en la que se estacan los siguientes artículos:

Artículo 3.- El Ministerio de Gobierno por intermedio de la Comandancia General de la Policía Civil Nacional podrá disponer el cerramiento de los puertos marítimos, aéreos y terrestres internacionales de la República y prohibir la entrada y salida de nacionales y extranjeros cuando las circunstancias de orden público y seguridad interna lo demanden.

Artículo 4.- Para el cumplimiento del Servicio de Migración, la Comandancia General de Policía tendrá los siguientes deberes y atribuciones:

I. Ordenar y coordinar los servicios centrales y provinciales de Migración de la República.

II. Establecer y modificar las formas migratorias para el desenvolvimiento de las actividades del Servicio.

III. Prevenir y reprimir la migración clandestina.

²⁸ Eguez, Alejandro (2001): "Las remesas de emigrantes en Ecuador tras la dolarización" en Observatorio de la Economía Latinoamericana <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/>

IV. Llevar el registro nacional del movimiento migratorio, realizar los cálculos estadísticos de entrada y salida clasificando a las personas nacionales según su domicilio en el país o el exterior; y extranjeros inmigrantes o no inmigrantes según su categoría migratoria así como conceder certificaciones sobre estos datos, en papel de seguridad numerado, valorado en cien sucres.

V. Disponer el ordenamiento en escala nacional de los libros de registro de órdenes de exclusión o deportación de extranjeros, así como de las resoluciones judiciales que se establecieren para impedir que el afectado se ausente del país. La información relativa a estas medidas deberá contener datos precisos de filiación de la persona y el número de su documento de identidad.

VI. Cooperar para la ejecución del censo nacional de extranjeros en la oportunidad que determine el Consejo Consultivo de Política Migratoria.²⁹

• **ACUERDO ENTRE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL GOBIERNO DEL REINO DE ESPAÑA RELATIVO A LA REGULACIÓN Y ORDENACIÓN DE LOS FLUJOS MIGRATORIOS.**

Quito, 31,1, 2001. En ella constan entre otros:

Artículo 6.- Con sujeción a su legislación, y de conformidad con el derecho internacional, una vez concedidos los permisos de residencia o de trabajo necesarios, cada Parte otorgará a los nacionales de la otra facilidades para la realización de actividades lucrativas, laborales o profesionales, por cuenta propia o ajena, en pie de igualdad con los nacionales del Estado de residencia. Los trabajadores migrantes ecuatorianos disfrutarán del derecho de reagrupación familiar, de acuerdo con la legislación española.

Artículo 7.-La remuneración de los trabajadores migrantes, así como las restantes condiciones de trabajo, incluyendo su afiliación al sistema de seguridad social, vendrán recogidas en su contrato, siempre conforme a los convenios colectivos o,

²⁹ www.mingobierno.gov.ec/leymigratoria.html

en su defecto, a la legislación vigente para trabajadores españoles de la misma profesión y cualificación.

Artículo 8.- Los trabajadores migrantes estarán sujetos a las obligaciones y disfrutarán de los beneficios determinados en el Convenio hispano-ecuatoriano de Seguridad Social, de 1 de abril de 1960, completado mediante Convenio adicional de 8 de mayo de 1974, y en los términos previstos en la normativa de ambas partes.

Artículo 9.- Las diferencias que puedan surgir entre patronos y trabajadores migrantes se solventarán de conformidad con lo dispuesto en las leyes españolas y los Convenios bilaterales vigentes, entre ellos el Convenio de Doble Nacionalidad entre ambos Estados de 4 de marzo de 1964, modificado mediante Protocolo de 25 de agosto de 1995.

Artículo 13.- Las Partes Contratantes se comprometen a la adopción coordinada de medidas para poner a punto programas de ayuda al retorno voluntario de trabajadores migrantes ecuatorianos a su país de origen.

Con este fin se articularán medidas que impulsen la vertiente de reinserción del trabajador migrante en Ecuador con el valor añadido que supone la experiencia de la emigración como factor de desarrollo económico, social y tecnológico. Para ello las Partes Contratantes propiciarán el desarrollo de proyectos, con fondos propios y provenientes de organismos internacionales de cooperación, tendentes a la capacitación profesional del migrante y el reconocimiento de la experiencia profesional obtenida en España; la promoción para el establecimiento de pequeñas y medianas empresas de migrantes que retornen a Ecuador; así como la creación de empresas binacionales que asocien a empresarios y trabajadores; y en otras

áreas de desarrollo económico y social, en especial las que promuevan la formación de recursos humanos y la transferencia de tecnología.³⁰

Y en lo referente al sector inmobiliario a:

- **LEGISLACION SECUNDARIA REFUNDIDA DEL MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA.** En ella resaltamos:

Art. 2.- **Ámbito de Aplicación.**- El ámbito de aplicación del presente reglamento será nacional. Los municipios abrirán y mantendrán los registros de inscripción de las diferentes propiedades existentes de conformidad con la Ley de Régimen Municipal, coordinando esta actividad con la Subsecretaría de Desarrollo Territorial del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda - MIDUVI.

Art. 3.- **Sujeto Activo.**- El sujeto activo de este impuesto es el Fisco representado por el MIDUVI, quien lo administrará a través de los respectivos municipios.

Art. 4.- **Sujeto Pasivo.**- Son sujetos pasivos de la presente obligación todas las personas naturales o jurídicas que sean propietarias en el territorio ecuatoriano de un inmueble urbano cuyo valor sea superior a 803,99 dólares de Estados Unidos de América.³¹

4.5. HIPOTESIS.

La distribución de las remesas de los emigrantes de Manta influye positivamente en el sector productivo inmobiliario de la ciudad.

³⁰ www.eluniverso.com/core/eluniverso.asp?page=noticia&id=1060&tab=1&contid=6BD64430E DAF4728A064F52AB588B0DF

³¹ www.camindustriales.org.ec/paginas/promocion/biblioteca/legislacion%20secundaria/ministerio desarrollo_vivienda/legisecundesurbvivi.doc

V. METODOLOGIA.

5.1. TIPOS DE INVESTIGACION.

5.1.1. POR EL ALCANCE.

Por el alcance se centra en la investigación descriptiva, ya que su interés es el de interpretar un hecho real actual y de gran importancia para el país.

5.1.2. POR LA FACTIBILIDAD DE APLICACIÓN.

Por la aplicación se trabaja con investigación de proyectos factibles, en base a los diagnósticos realizados en torno al tema.

5.1.3. POR LOS OBJETIVOS.

Por los objetivos, el empleo de investigación aplicada, pues no es espíritu del presente formular leyes.

5.1.4. POR EL LUGAR.

Por el lugar se realiza investigación de campo, en sitios con alta presencia de receptores de remesas.

5.1.5. POR LA NATURALEZA.

Por la naturaleza lleva a cabo preferentemente investigación de acción.

5.2. POBLACION Y MUESTRA.

5.2.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA.

POBLACIÓN FINITA

DESCRIPCION	TOTAL	
RECEPTORES REMESAS MANTA / R. MANABÍ (APROX)	7.560	10%
INVOLUCRADOS MANTA (BANCOS 11, MUTUALIST. 1, COURIERS 3) ³² , CONSTRUCTORAS. 80, ARQUITECTOS 146, ING. CIVILES. 234)	475	
TOTAL N (RECEPTORES + INVOLUCRADOS)	8.035	
TOTAL HABITANTES MANTA	192.322	16.213%
RECEPTORES MANABÍ (5,4% de 1'400.000PAÍS) (ver págs. 16-17)	75.600	100%

5.2.2. CLASIFICACION DE LA MUESTRA.

MUESTREO PROBABILISTICO ESTRATIFICADO

A (INVOLUCRA.)	475,00		Z (% confiabilidad)	0,92814	92,814%
B(HOMBRES)	1924,00		Z (nivel confiabilidad)	1,80	
C(MUJERES)	5636,00		e(error muestreo)	0,0719	7,19%
N(población)	8035,00	N=I+H+M	p(ocurrencia)	0,50	
x (promedio)	2678,33	x=N/3	q(no ocurrencia)	0,50	
n (tamaño muestra)	157,67	158	F(fracción)	0,0196228	F=n/N
P. finitas		$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(N * e^2) + (Z^2 * p * q)}$		157,67	158
Confiabilidad		Z=	0,92814 / 2	0,46407	1,80
Funciones de la Curva Normal	Z	superficie m a z	superficie q menor	y u ordenada	
	1,80	0,46407	0,03593	0,0790	
MEP	ESTRATO	TOTAL	FRACCIÓN	MUESTRA	
	A	475	0,0196228	9	
	B	1924	0,0196228	38	
	C	5636	0,0196228	111	
	TOTAL	8035	0,0196228	158	

OTRAS FORMULAS

Poblaciones infinitas (más de 10000 habitantes)

$$n = Z^2 * p * q / e^2$$

157

Poblaciones finitas (menos de 100000)

$$n = Z^2 * p * q * N / e^2 (N-1) + Z^2 * p * q$$

154

³² Pacífico, Pichincha, Guayaquil, Bolivariano, Crédito, Internacional, Austro, Unibanco, Produbanco, Solidario, Mutualista Pichincha. Western Union, Money Gran, Delgado Travel.

5.3. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.

En el proceso de investigación se aplica las técnicas primarias de recolección de datos, entre ellas encuestas, entrevistas, observación científica, análisis y síntesis, a más de información secundaria, por medio de publicaciones especializadas.

5.3.1. OBSERVACIÓN CIENTIFICA

Fué estructurada, no participante, individual y de campo.

5.3.2. ENTREVISTA.

Estructurada, focalizada y exploratoria. Aplicada a implicados, institucionales y privados, en el proceso de envío-recepción y captación de las remesas y el financiamiento o derivación hacia la inversión inmobiliaria, domiciliados en la ciudad de Manta

5.3.3. ENCUESTA.

Explicativa, por muestreo; cuestionario restringido o cerrado, mixto. Aplicada a receptores de remesas, hombres y mujeres, de la ciudad de Manta.

5.4. Operacionalización de las variables.

5.4.1. Variable independiente:

Distribución de las remesas de los emigrantes de Manta.

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
<p>REMESAS</p> <p>Flujo de dinero que ingresa al país, proveniente del trabajo de compatriotas residentes en el extranjero.</p>	<p>CONSUMO</p> <p>INVERSIÓN</p> <p>AHORRO</p> <p>VÍAS DE TRANSFERENCIA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • BÁSICOS • SUNTUARIOS • DIRECTA • INDIRECTA • TÍTULOS • CORTO PLAZO • REMANENTE • LARGO PLAZO • REMESADORAS • BANCOS 	<p>¿Cuáles son los montos, de las transferencias de dinero, usados en los consumos básicos y suntuarios?</p> <p>¿Cuáles son los niveles de remesas destinados a inversión, de acuerdo a su tipo?</p> <p>¿Tienen capacidad de ahorro los destinatarios de las remesas, por que periodo de tiempo y donde ubican estos recursos?</p> <p>¿Permiten las vías de transferencia actuales, costos justos y un óptimo envío- recepción de las remesas?</p>	<p>Encuestas a familiares de emigrantes y receptores de remesas.</p> <p>Entrevista a involucrados, representantes de remesadoras, bancos, etc.</p>

5.4.2. Variable dependiente:

Sector productivo inmobiliario de la ciudad.

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BASICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
<p>SECTOR INMOBILIARIO</p> <p>INMOBILIARIA: f: empresa dedicada a la construcción y adquisición de edificios o viviendas.</p>	<p>GESTION FINANCIERA</p> <p>PROYECTOS</p> <p>SUB-SECTOR CONSTRUCCION</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CAPTACION • FINANCIAMIENTO • URBANIZACIONES • PROY. SOCIALES • COMPAÑIAS • PROFESIONALES INDEPENDIENTES 	<p>¿Existe una gestión financiera organizada que permita la captación de transferencias y un adecuado financiamiento en la adquisición de unidades habitacionales?</p> <p>¿El número de proyectos actuales satisface la demanda y necesidades establecida por los emigrantes?</p> <p>¿Conoce el emigrante o sus familiares las características y bondades de los distintos proyectos existentes?</p> <p>¿Brindan facilidades de compra Inmobiliaria las empresas y profesionales de la construcción?</p>	<p>Encuestas a familiares de emigrantes y receptores de remesas.</p> <p>Entrevista a involucrados, representantes de bancos, inmobiliarias, financieras, etc.</p>

5.5. Recolección y tabulación de la información.

El procesamiento y análisis de los datos, sigue las pautas de la investigación cuantitativa, de forma rigurosa, verificable y objetiva, mediante el análisis estadístico descriptivo. Los instrumentos de recolección de la información son: ENTREVISTA BPM, CR, IICA; ENCUESTA RECEP.

VI. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

6.1. Descripción de los resultados de la Encuesta.

**TABLA N° 3
ENCUESTA RECEP**

PARTICIPACIÓN POR SEXO.

N°	ITEM	OPCIÓN	PERS.	% .	TOTAL	% PARC.	T. PARC.
A.	SEXO	MASCULINO	38	25,50%	100%		
		FEMENINO	111	74,50%			
				149			

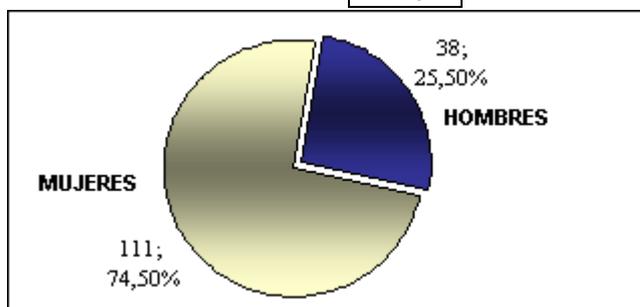


GRÁFICO N° 4

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

En la **Encuesta RECEP**, dirigida a receptores de transferencias efectuadas por emigrantes con origen en Manta y cuyo propósito es recabar información sobre la distribución de las remesas de las 149 personas indicadas por la muestra y a las que se le aplicó la encuesta RECEP, tres cuartas partes (111) fueron mujeres y una cuarta parte (38) hombres.

PREGUNTAS GENERALES.

1° PROPENSIÓN. De acuerdo a estudios sobre género y alfabetización económica³³, aplicados a segmentos C1, C2 y C3, en base a las categorías de ingresos de Denegri (1995)³⁴; *-si bien la decisión de adquirir o comprar casa es una decisión netamente familiar y en conjunto entre emisores y receptores de las remesas-*, las mujeres (en la región) están más **propensas a asignar al dinero la función de satisfactor de las necesidades de subsistencia, como lo son alimentación y vivienda (una comprensión de mayor inmediatez)**, en tanto que los hombres le asignan un valor relacionado con la capacidad de éste para otorgar **estabilidad, tranquilidad y estatus.**

Si dado que el grueso de los receptores son mujeres, lo que indica una mayor propensión hacia la satisfacción de la necesidad de vivienda, no significa que está se de en el ámbito de “comprar casa nueva” o construir, ya que de acuerdo a los montos y destinos específicos del dinero bien puede ser para adquirir una de segunda mano, después de desagregar cuestiones vitales como la alimentación, de igual manera esto nos muestra la menor propensión a la inversión+ahorro, que tienen que ver mas con el bienestar futuro que del presente.

³³ Marianela Denegri Coria / Mireya Palavecinos Tapia. GÉNERO Y ALFABETIZACIÓN ECONÓMICA: ¿OPORTUNIDADES DE DESARROLLO O NUEVOS CAMINOS PARA LA DISCRIMINACIÓN? Psicología desde el Caribe, julio-diciembre, No. 12: pp. 76-97, 2003. Universidad del Norte. Barranquilla, Colombia. psicarib@uninorte.edu.com

³⁴ Ingresos por segmento adecuados a la realidad regional: C1 (Clase media alta): ingreso mensual de US. D. 790 a 1725. C2 (Clase media media): ingreso mensual de US. D. 331 a 789. C3 (Clase media baja): ingreso mensual de US. D. 180 a 330.

REGULARIDAD DE LA RECEPCIÓN DE REMESAS

TABLA N° 4
ENCUESTA RECEP

1.	¿Recibe usted Remesas con regularidad?	Si	118	79,19%	100%
		No	31	20,81%	
			149		

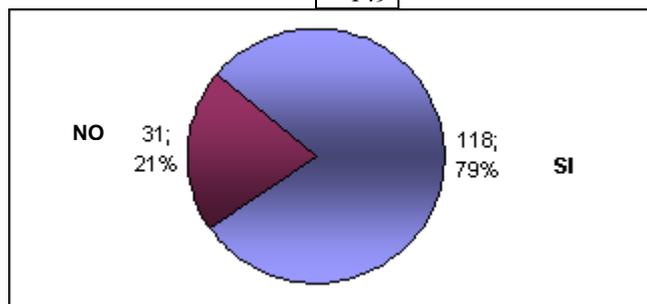


GRÁFICO N° 5

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Existe un 79,19%, sobre el 100% de la muestra, (118 personas por cada 149) de regularidad en la recepción de remesas, lo que permite mantener niveles aceptables de seguridad sobre la continuidad de los ingresos en beneficio de posibles créditos inmobiliarios de carácter social (medio bajo) o medio medio, dado el caso. Sin embargo, **siempre y cuando éstas, las remesas, sean sostenidas y sostenibles en lapsos de 5, 10 o 15 años**, periodos generalmente ofertados por el mercado, en la adquisición de casas.

**TABLA N° 5
ENCUESTA RECEP**

1.1.	¿Recibe usted Remesas con regularidad? HOMBRES	Si	32	21,48%	26%	84,21%	100%
		No	6	4,03%		15,79%	
			38				

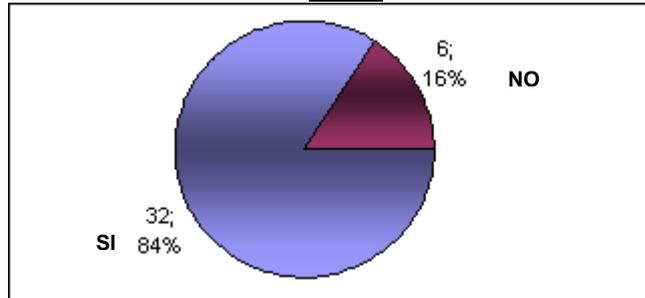


GRÁFICO N° 6

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Los hombres mantienen un 84% de regularidad en la recepción de remesas, representa la **propensión uniforme**, hacia el tratamiento más “economicista” del dinero, es decir hacia la inversión directa (negocios) preferentemente, después de desagregar alimentación o educación como elementos de estabilidad, tranquilidad y estatus.

Esto muestra, en un menor rango, la disposición hacia la adquisición de vivienda, pero no como necesidad urgente si no más bien como inversión (y de nuevo por estabilidad o estatus) proclive a retornos o de ser transformado en capital a futuro.

**TABLA N° 6
ENCUESTA RECEP**

1.2.	¿Recibe usted Remesas con regularidad? MUJERES	Si	86	57,72%	74%	77,48%	100%
		No	25	16,78%		22,52%	
		111					

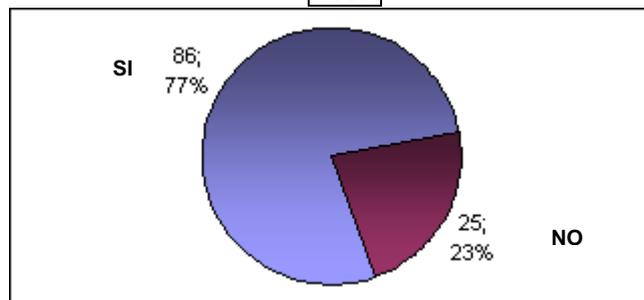


GRÁFICO N° 7

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

El 77,48% de regularidad de las recepciones, en las mujeres, representa la **propensión normalizada** de ellas (de acuerdo a los parámetros en la región) a asignar al dinero la función de **satisfactor de las necesidades de subsistencia o básicas, como alimentación y vivienda**, debido a la mayor inmediatez de sus requerimientos.

Significa que después de desagregar urgencias como alimentación, salud, educación de los niños o pago de servicios básicos, su prioridad se redirige hacia la vivienda, ya sea alquilada inicialmente, si bien la intencionalidad final es la de construir o comprarla terminada.

**TABLA N° 7
ENCUESTA RECEP**

2.	¿Cada que Tiempo recibe las remesas?	A) Mes a mes	106	71,14%	100%
		B)Cada 2 meses	26	17,45%	
		C)Cada 3 meses	10	6,71%	
		D)Cada 4 meses	0	0,00%	
		E)5 meses o mas	7	4,70%	
			149		

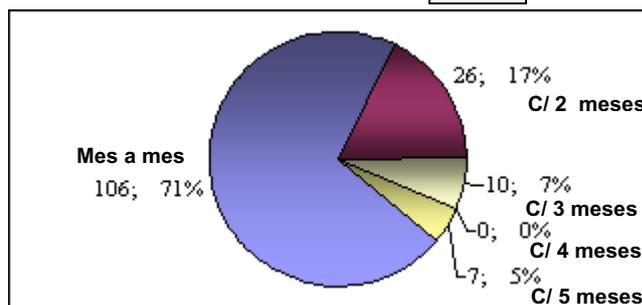


GRAFICO N° 8

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los 149 encuestados, el 71.14% indicó recibir remesas mes a mes, contra el 28.86% que las recibe entre los 2 o mas meses de diferencia, lo que significa que casi las tres cuartas partes de receptores en Manta, están predispuestos a incluir, dentro de su presupuesto, montos fijos destinados exclusivamente a vivienda; lógicamente en concordancia con el monto recibido y con los adicionales que los remitores estarían dispuestos a asumir.

**TABLA N° 8
ENCUESTA RECEP**

2.1	¿Cada que Tiempo recibe las remesas? HOMBRES	Mes a mes	26	17,45%	26%	68,42%	100%
		Cada 2 meses	8	5,37%		21,05%	
		Cada 3 meses	0	0,00%		0,00%	
		Cada 4 meses	0	0,00%		0,00%	
		5 meses o mas	4	2,68%		10,53%	
			38				

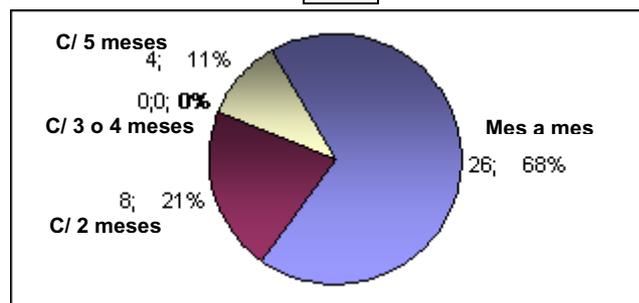


GRÁFICO N° 9

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Entre los hombres, 68,42% son receptores “mes a mes”, la tendencia a la derivación mensual de las Remesas hacia otros aspectos de inversión, antes que ha vivienda, a la que enfrentarían como una cuestión más economicista o no tan urgente, es del 68,42%

**TABLA N° 9
ENCUESTA RECEP**

2.2	¿Cada que Tiempo recibe las remesas? MUJERES	Mes a mes	80	53,69%	74%	72,07%	100%
		Cada 2 meses	18	12,08%		16,22%	
		Cada 3 meses	10	6,71%		9,01%	
		Cada 4 meses	0	0,00%		0,00%	
		5 meses o mas	3	2,01%		2,70%	
		111					

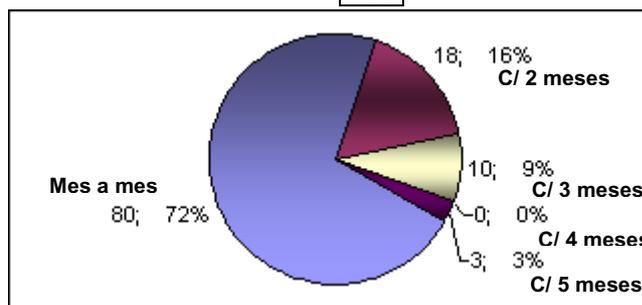


GRÁFICO N° 10

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

El 72.07% de las mujeres es receptor mes a mes, es decir, y de acuerdo a la muestra, quienes tienen al ítem vivienda como aspecto vital a resolver en el menor tiempo posible.

ORIGEN AFECTIVO DE LAS REMESAS

**TABLA N° 10
ENCUESTA RECEP**

3.	¿Quién le envía las remesas?	A) Padres	18	12,08%	100%	$A+B+C+(D/2)=$ 72,48% $(D/2)+E=$ 27.52%
		B) Hermanos	40	26,85%		
		C) Esposo (a)	20	13,42%		
		D) Otro familiar	60	40,27%		
		E) Amigo(a)	11	7,38%		
			149			

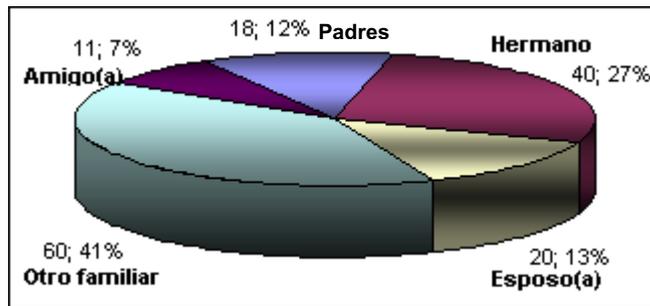


GRÁFICO N° 11

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Desagregando por origen, vemos que el **72,48%** de los envíos tiene como origen al sector “**confiable**” compuesto por padres, hermanos, esposos y D/2 (los hijos en este caso), frente al 27,52% del sector no necesariamente confiable -(D/2 “otros familiares”)+E-. De concordar en la necesidad o urgencia de adquirir vivienda casi las tres cuartas partes de los receptores estaría dispuesto a derivar remesas hacia vivienda.

TABLA N° 11
ENCUESTA RECEP

3.1	¿Quién le envía las remesas? HOMBRES	Padres	4	2,68%	26%	10,53%	100%
		Hermanos	14	9,40%		36,84%	
		Esposa	4	2,68%		10,53%	
		Otro familiar	8	5,37%		21,05%	
		Amigo(a)	8	5,37%		21,05%	
				38			

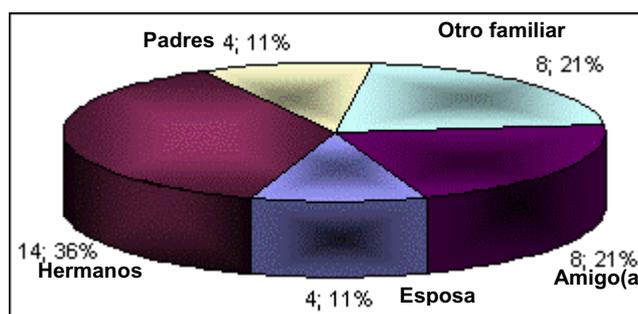


GRÁFICO N° 12

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

El **68,43%** de los hombres tienen remesas con origen confiable, de concordar emisores y receptores, se derivarán montos de las remesas hacia la inversión directa preferentemente; de asumir vivienda como fuente de posibles ingresos o de estabilidad, se dirigirán hacia ella ciertos niveles de propensión.

**TABLA N° 12
ENCUESTA RECEP**

3.2	¿Quién le envía las remesas? MUJERES	Padres	14	9,40%	74%	12,61%	100%
		Hermanos	26	17,45%		23,42%	
		Esposo	16	10,74%		14,41%	
		Otro familiar	52	34,90%		46,85%	
		Amigo(a)	3	2,01%		2,70%	
						111	

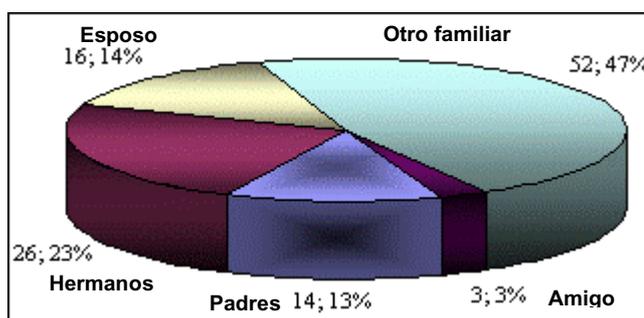


GRÁFICO N° 13

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Las mujeres tienen **73,87%** de recepciones de origen confiable, lo que significa una propensión efectiva dentro de los receptores, de derivar remesas hacia la satisfacción de vivienda como necesidad vital.

HOMOLOGACIÓN DE LAS REMESAS

**TABLA N° 13
ENCUESTA RECEP**

4.	¿Recibe usted Montos similares de dinero cada transferencia?	Si	66	44,30%	100%
		No	83	55,70%	
		149			

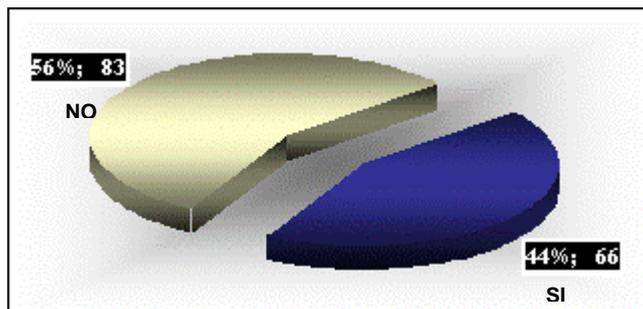


GRÁFICO N° 14

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

El 44,30% de las transferencias están homologadas, **es decir tienen ya fines y montos específicos o determinados sea por racionalidad de los mismos o por la costumbre que los ha equilibrado.** Esto permite eliminar parte de la incertidumbre al asignar nuevos montos a lo remesado; en este caso al concordar la familia en la opción de adquirir vivienda, la economía familiar dirige sus esfuerzos a readecuar el presupuesto y reconocer la eventualidad de asignar parte de los valores predeterminados al nuevo ítem, identificar la posibilidad y niveles de agregación de los montos requeridos de acuerdo a los ingresos y si es sostenible en el tiempo.

TABLA N° 14
ENCUESTA RECEP

4.1	¿Recibe usted Montos similares de dinero cada transferencia? HOMBRES	Si	20	13,42%	26%	52,63%	100%
		No	18	12,08%		47,37%	
		38					

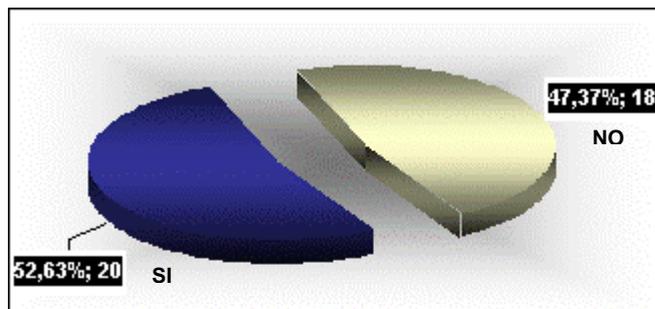


GRÁFICO N° 15

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

El margen de las transferencias homologadas, receptadas por hombres es del 52,63%, la propensión hacia aspectos menos urgentes a vivienda.

TABLA N° 15
ENCUESTA RECEP

4.2	¿Recibe usted Montos similares de dinero cada transferencia? MUJERES	Si	46	30,87%	74%	41,44%	100%
		No	65	43,62%		58,56%	
		111					

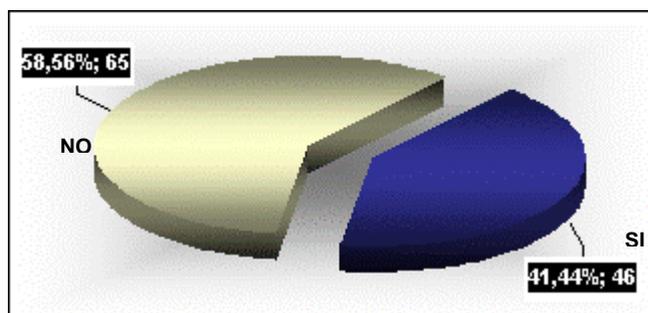


GRÁFICO N° 16

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

El margen de las transferencias homologadas receptadas por mujeres es del **41,44%**, lo que **representa la propensión estandarizada y con menor incertidumbre** al momento concordar en la adquisición de vivienda.

2° VIABILIDAD.- Aparte de definir la propensión de los emigrantes-receptores a adquirir vivienda, es necesario saber si cuentan, en base a las transferencias, con los recursos necesarios para asumir la carga adicional que significa, en tiempo y monto, la obligación del crédito, los que fuera de la cuota por enganche, van desde los US. D. +-250 a +-500, a 10 o 15 años, en proyectos para los segmentos medio-bajo (programas de carácter social del sector privado) y medio-medio. Bajo los supuestos que:

- Se efectuó el sacrificio (o ahorro) previo para el enganche del 30%;
- es posible duplicar las transferencias para asumir cuotas, del rango de +- US. D 250³⁵ (para una recepción mínima +- de quinientos al mes) y
- del rango de +-US. D. 500 (para una recepción mínima de mil al mes).
- La contraparte receptora cuenta con ingresos adicionales.

³⁵ Ver cuadro 1

MONTOS RECEPTADOS Y OTROS INGRESOS.

**TABLA N° 16
ENCUESTA RECEP**

5.	¿Cuál es el Monto de las remesas generalmente recibido?	A) Menos a 100	38	25,50%	
		B) 100 a 250	40	26,85%	
		C) 250 a 500	52	34,90%	
		D) 500 a 1500	19	12,75%	C+D=47.6%
		E) Más de 1500	0	0,00%	A+B+E=52.4%
			149	100%	TOTAL

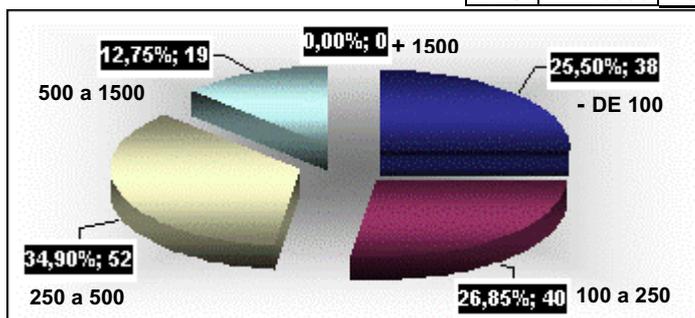


GRAFICO N° 17

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

C+D se ubican en el rango de transferencias de US. D. 250 a 1500, lo que significa un margen 47,6% de viabilidad para acceder a los programas de vivienda ofertados por el sector privado inmobiliario, a los segmentos medio bajo o medio-medio.

El 25,50% de las transferencias menores de US. D.100 absorberían un incremento alto en sus montos (estos son pequeños por salarios reducidos o comprometidos ya en origen, otras cargas y destinos, o son enviados como una ayuda no proclive a aumentar) por lo que no son agregados a la viabilidad.

El 0% de más de 1500 representa al sector en capacidad de comprar o construir en programas con precios más elevados, sin embargo por su tamaño representativo no es considerado en el apartado de viabilidad.

TABLA N° 17
ENCUESTA RECEP

5.1	¿Cuál es el Monto de las remesas generalmente recibido? HOMBRES	A)Menos de 100	6	4,03%	26% C+D=13.42%	15,79%	100% C+D=52.63%
		B)100 a 250	12	8,05%		31,58%	
		C)250 a 500	12	8,05%		31,58%	
		D)500 a 1500	8	5,37%		21,05%	
		E)Más de 1500	0	0,00%		0,00%	
		38					

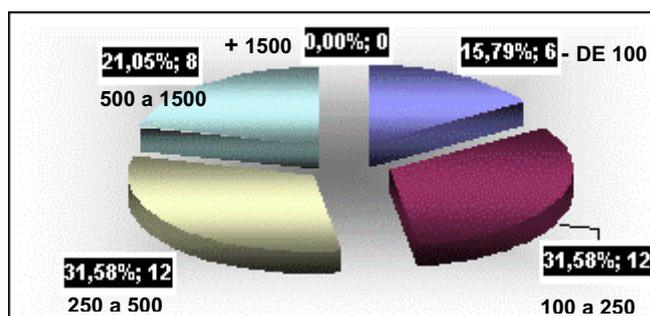


GRÁFICO N° 18

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

A los hombres les corresponden 52,63% (C+D) del margen de viabilidad, es decir quienes tienen posibilidad para acceder a los programas de vivienda ofertados a los segmentos medio medio y medio alto, en pro de la compra o construcción de vivienda.

TABLA N° 18
ENCUESTA RECEP

5.2	¿Cuál es el Monto de las remesas generalmente recibido? MUJERES	Menos de 100	32	21,48%	74% 34,23%	28,83%	100% C+D=45,95%
		100 a 250	28	18,79%		25,23%	
		250 a 500	40	26,85%		36,04%	
		500 a 1500	11	7,38%		9,91%	
		Más de 1500	0	0,00%		0,00%	
		111					

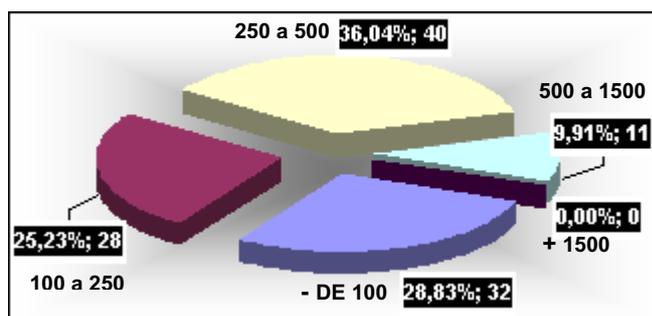


GRÁFICO N° 19

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

A las mujeres les corresponden 45.95% (C+D) del margen de viabilidad, es decir quienes tienen posibilidad para acceder a los programas de vivienda ofertados a los segmentos medio medio y medio alto, en pro de vivienda.

TABLA N° 19
ENCUESTA RECEP

6.	¿A MÁS DE LAS REMESAS TIENE OTRAS FUENTES DE INGRESO?	Si	78	52,35%	100%
		No	71	47,65%	
		149			

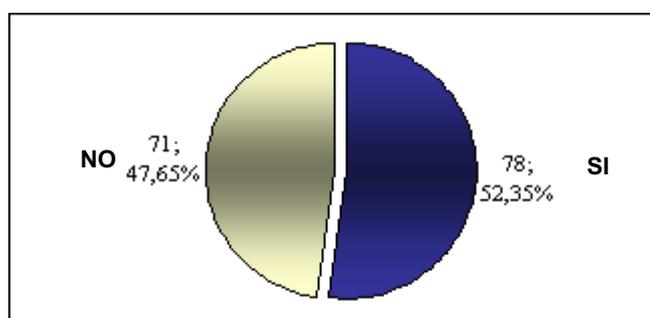


GRÁFICO N° 20

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De la muestra de 149 personas, 78 reportaron tener otras fuentes de ingreso, es decir el 52,35%, lo que representa el porcentaje que estaría dispuesto a asumir reducciones o reestructuración en los montos asignados a los destinos específicos en pro del ítem vivienda, y agregarlos al presupuesto de sus propias entradas, o simplemente asumir algunos rubros, como parte del sacrificio presente que representa el objetivo familiar; ayuda además a confirmar teóricamente la viabilidad de estos para asumir dicho esfuerzo.

TABLA N° 20
ENCUESTA RECEP

6.1	¿A MÁS DE LAS REMESAS TIENE OTRAS FUENTES DE INGRESO? HOMBRES	Si	26	17,45%	26%	68,42%	100%
		No	12	8,05%		31,58%	
			38				

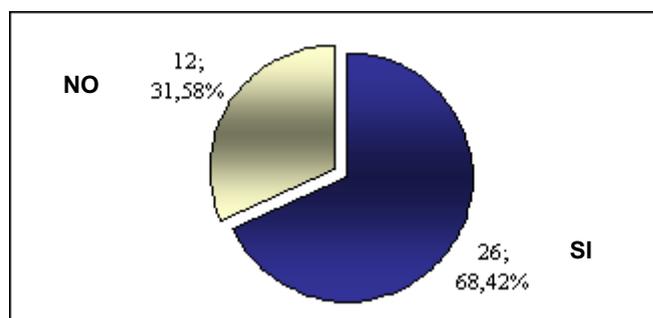


GRÁFICO N° 21

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De acuerdo a la posesión de otras fuentes de ingreso, el 68,42% de los hombres tienen, teóricamente, viabilidad para la compra o construcción de vivienda.

**TABLA N° 21
ENCUESTA RECEP**

6.2	¿A MÁS DE LAS REMESAS TIENE OTRAS FUENTES DE INGRESO? MUJERES	Si	52	34,90%	74%	46,85%	100%
		No	59	39,60%		53,15%	
			111				

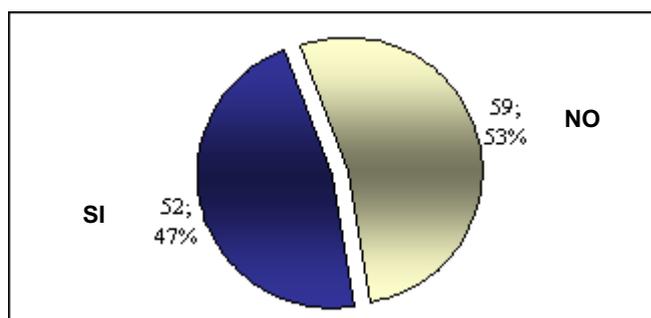


GRÁFICO N° 22

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

El 46.85% de las mujeres tienen, teóricamente, viabilidad para la compra o construcción de vivienda.

PREGUNTAS ESPECÍFICAS.

De manera específica interesa saber la asignación histórica hacia ahorro + inversión; consumos básicos, suntuarios y otros que, sin ser considerados diferenciadores, facilitan las labores o el ocio familiar; educación; vivienda, en proceso de pago o en alquiler y su peso dentro del contexto general; la posesión de casa antes de la migración y de negocios, su independencia de las remesas en base a ellos; la intencionalidad hacia vivienda, ahorro, inversión o reunificación futuros, en pro confirmar finalmente si la distribución de las remesas de los emigrantes de manta influye positivamente en el sector inmobiliario de la ciudad.

ASIGNACIÓN HISTÓRICA HACIA VIVIENDA, AHORRO O INVERSIÓN

**TABLA N° 22
ENCUESTA RECEP**

1	¿Cuanto Dinero asigna a cada opción?	Bs. Alimentación	15440	38,59%	V. 8.57% USD 3.430 S+Inv. 7.75% USD 3.100
		Bs. Educación	3750	9,37%	
		Bs. Salud	2840	7,10%	
		Vivienda. pago de mensual,	1320	3,30%	
		Alquiler vivienda	2110	5,27%	
		Bs. Electricidad, agua, teléfono	2404	6,01%	
		Ss. Diversión	500	1,25%	
		Ss. Moda	2134	5,33%	
		Ss. Joyas, perfumes, celulares	1220	3,05%	
		Artículos del Hogar	1246	3,11%	
		Libreta de ahorro	860	2,15%	
		Pólizas corto/largo plazo	0	0,00%	
		Negocio propio	2240	5,60%	
		Acciones de empresas	0	0,00%	
Otros	3949	9,87%			
149 RECEP. POR C/TRANSF, US. D.		40013	100%		

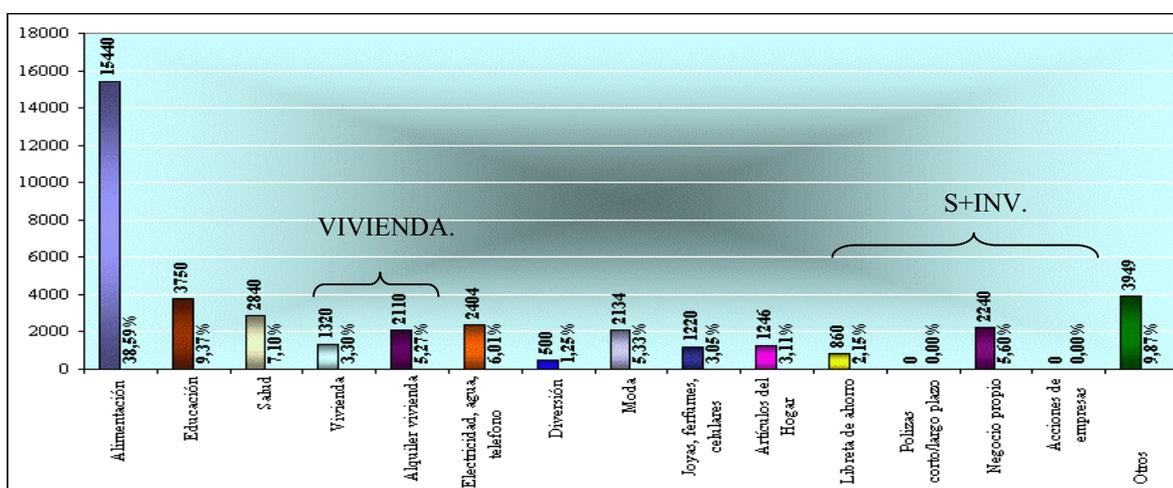


GRÁFICO N° 23

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Aunque porcentualmente menor a los rubros por alimentación, educación, salud alquiler, servicios básicos y aún a moda, los 149 receptores de la muestra, han asignado históricamente, por cada transferencia, 3,30% para el pago mensual del crédito por adquisición o construcción de vivienda, esto representa que:

* a un promedio de US. D. 375 (500+250/2) los 149 receptores estarían pagando **4 casas** (1320/375), global **203 casas**, tomando en cuenta solo el 71,14% de receptores mes a mes (como representativo de los “250 a 1500, con negocio u otros ingresos y quienes pagan alquiler), tenemos **+144 casas** (7560*4/149=203, 203*71.14 %=144).

* a un promedio de US. D. 250 los 149 receptores estarían pagando **5 casas**, global **254 casas**, considerando el 71,14% “mes a mes” tenemos **+180 casas** (7560*5/149=253.7, 253.7*71.14 % =180), siendo la oferta anual, según Mutualista Pichincha, de alrededor 500 casas y de ellas el 40% o 50% (200) adquiridas por los emigrantes

En ambos casos se confirmaría que los emigrantes, influyen positivamente en el sector inmobiliario de la ciudad, ya que concuerdan las proyecciones según la muestra, con el impacto reportado por ellos.

**TABLA N° 23
ENCUESTA RECEP**

1.1	¿Cuanto Dinero asigna a cada opción? HOMBRES	Alimentación	3140	8%	} 1.00% USD 300 24,12% 5.00% USD 2000	32,54%	} 100%
		Educación	1380	3%		14,30%	
		Salud	400	1%		4,15%	
		Vivienda. pago de mensual,	0	0%		0,00%	
		Alquiler vivienda	300	1%		3,11%	
		Electricidad, agua, teléfono	350	1%		3,63%	
		Diversión	100	0%		1,04%	
		Moda	700	2%		7,25%	
		Joyas, perfumes, celulares	300	1%		3,11%	
		Artículos del Hogar	180	0%		1,87%	
		Libreta de ahorro	800	2%		8,29%	
		Pólizas corto/largo plazo	0	0%		0,00%	
		Negocio propio	1200	3%		12,44%	
		Acciones de empresas	0	0%		0,00%	
Otros	800	2%	8,29%				
38 RECEP. POR C/TRANSF, US. D.		9650					
PROMEDIO DE REMESAS HOMBRES=		253,95					

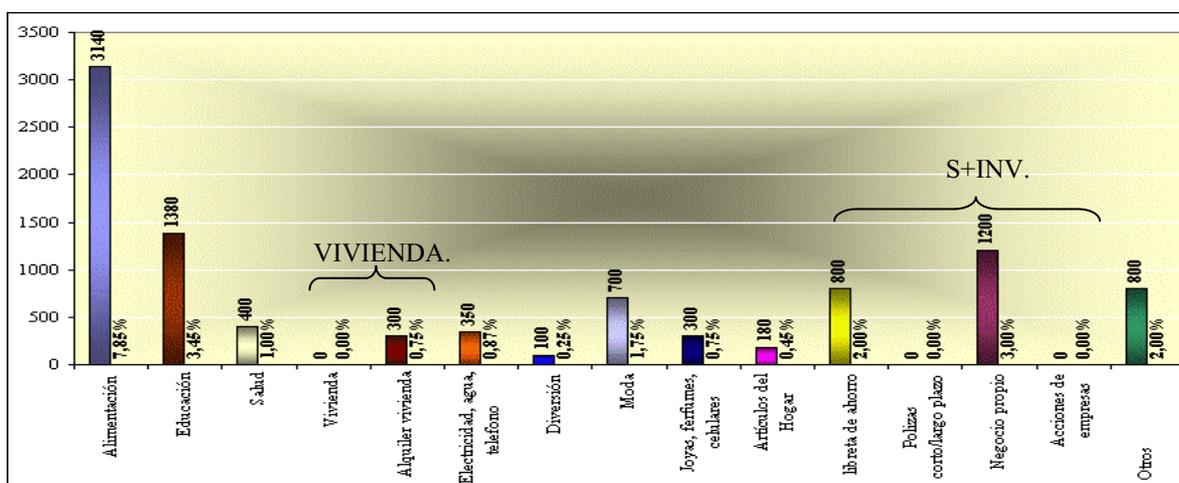


GRÁFICO N° 24

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Los hombres han asignado históricamente a básicos menos vivienda un 54,62%, a suntuarios o relax y artículos del hogar el 13,27%, a inversión mas ahorro el 20,73% (aunque nada en inversión indirecta -acciones de empresas- o títulos – bono-, debido a la escasa cultura e información nacional), a otros el 8,29% y a vivienda solo el 3,11%, en alquiler de acuerdo a la muestra

TABLA N° 24
ENCUESTA RECEP

1.2	¿Cuánto Dinero asigna a cada opción? MUJERES	Alimentación	12300	31%	75,88%	40,51%	100%	
		Educación	2370	6%		7,81%		
		Salud	2440	6%		8,04%		
		Vivienda. pago de mensual,	1320	3%		} 8,00% USD3130		4,35%
		Alquiler vivienda	1810	5%				5,96%
		Electricidad, agua, teléfono	2054	5%		6,76%		
		Diversión	400	1%		1,32%		
		Moda	1434	4%		4,72%		
		Joyas, perfumes, celulares	920	2%		3,03%		
		Artículos del Hogar	1066	3%		3,51%		
		Libreta de ahorro	60	0%		} 3,00% USD 1100		0,20%
		Pólizas corto/largo plazo	0	0%				0,00%
		Negocio propio	1040	3%				3,43%
		Acciones de empresas	0	0%				0,00%
Otros	3149	8%	10,37%					
111 RECEP. POR C/TRANSE, US. D.		30363						
PROMEDIO DE REMESAS. MUJERES =		273,54						

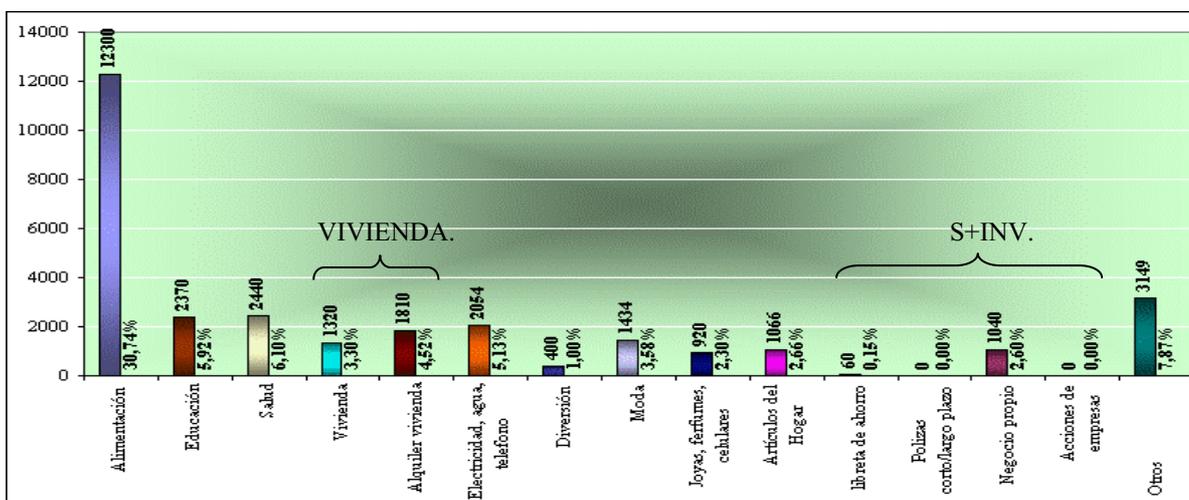


GRÁFICO N° 25

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Las mujeres han asignado históricamente a básicos-vivienda un 63.11%, a suntuarios o relax y artículos del hogar el 12.58%, a inversión mas ahorro el 3.63% (y en negocio propio), a otros el 10.37% y a vivienda el 10.31%, siendo ellas, y sus familias, quienes más están asignando al pago de los créditos e influenciando positivamente al sector inmobiliario.

**TABLA N° 25
ENCUESTA RECEP**

2.	¿Qué Artículos ha comprado con dinero de las remesas?	Televisor	26	17,45%	48%
		Lavadora	18	12,08%	
		Computador	10	6,71%	
		Microonda	6	4,03%	
		Refrigeradora	11	7,38%	
		Vehículo	0	0,00%	
				71	

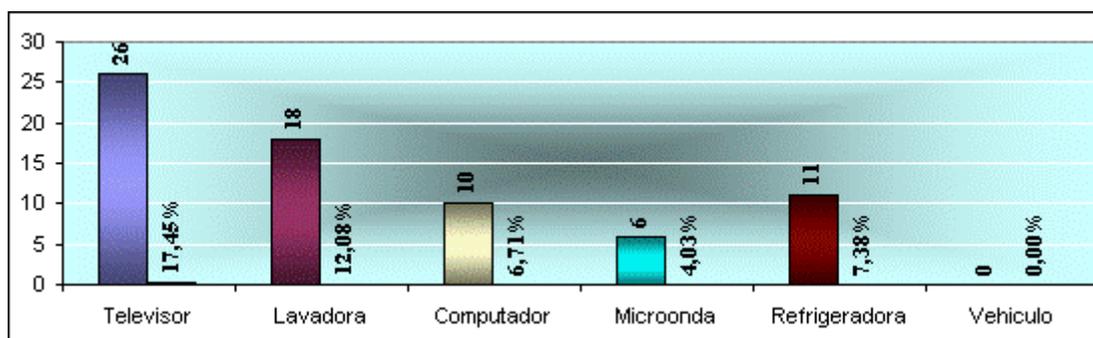


GRÁFICO N° 26

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Aunque la compra de artículos, no es representativo para establecer la derivación hacia inversión directa, indirecta o inmobiliaria, su interpretación específica da luces sobre la intencionalidad de reunificación y la adquisición de vivienda en origen, emocionalmente permite descubrir en que porcentaje histórico, las familias se han venido preparando para el retorno versus la regularización en destino; mantener las compras acá significaría primero que se mantiene el deseo de regresar y segundo que a la larga es el preámbulo para la compra de casa, como el lugar lógico en donde poder disponer de la mejor manera y cuidados.

El 48% ha transferido remesas para el pago de artículos, se incluyó vehículos para definir que tan suntuarias son las incorporaciones, las que resultaron netamente para el hogar. El porcentaje confirmaría, emocionalmente, que los emigrantes, influyen positivamente en el sector inmobiliario de la ciudad, ya que casi la mitad

de ellos, históricamente iniciaron procesos cuyo fin último es la adquisición de vivienda.

TABLA N° 26
ENCUESTA RECEP

2.1	¿Qué Artículos ha comprado con dinero de las remesas? HOMBRES	Televisor	2	1,34%	4%	33,33%	100%
		Lavadora	0	0,00%		0,00%	
		Computador	4	2,68%		66,67%	
		Microonda	0	0,00%		0,00%	
		Refrigeradora	0	0,00%		0,00%	
		Vehiculo	0	0,00%		0,00%	
			6				

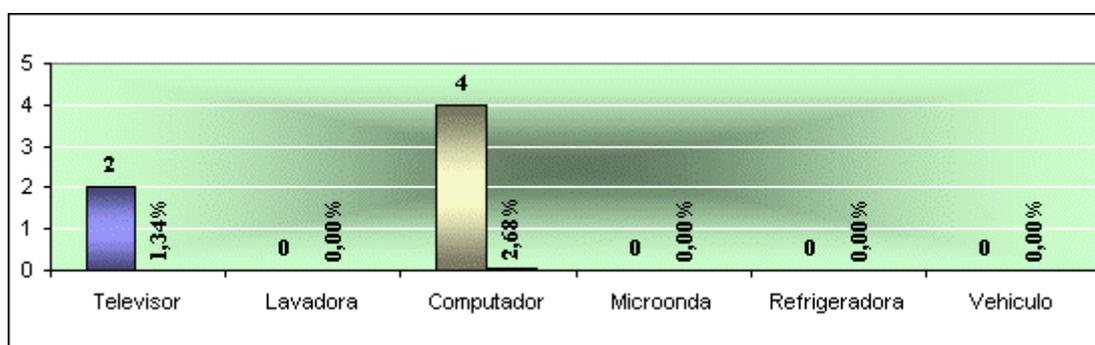


GRÁFICO N° 27

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Los hombres, históricamente, en un 4% (de 48%) han derivado remesas a la compra de artículos, básicamente de relax y trabajo (televisores y computadoras).

**TABLA N° 27
ENCUESTA RECEP**

2.2	¿Qué Artículos ha comprado con dinero de las remesas? MUJERES	Televisor	24	16,11%	44%	36,92%	100%
		Lavadora	18	12,08%		27,69%	
		Computador	6	4,03%		9,23%	
		Microonda	6	4,03%		9,23%	
		Refrigeradora	11	7,38%		16,92%	
		Vehiculo	0	0,00%		0,00%	
			65				

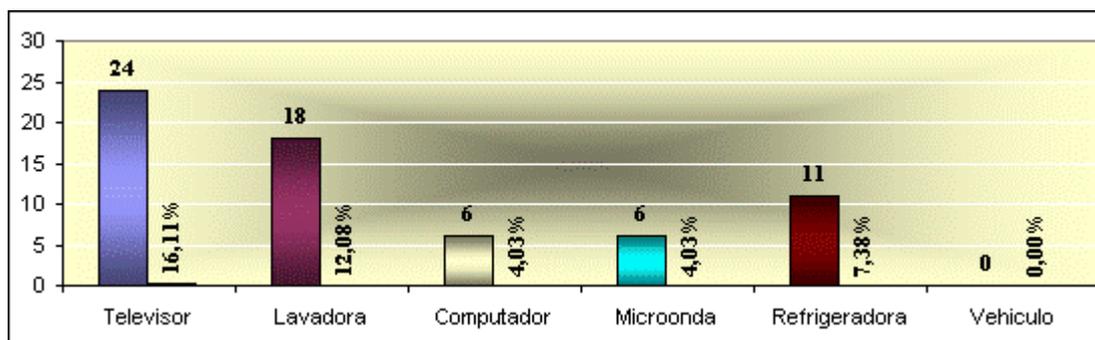


GRÁFICO N° 28

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

La mujeres, históricamente, en el 44% (de 48%), han derivado remesas a la compra de artículos, en primer lugar de relax (televisores), en segundo lugar para las tareas domesticas (lavadora, microonda o cocinas y refrigeradoras) y por último a computadoras, lo que ratifica la mayor predisposición femenina a satisfacer las necesidades domésticas y su influencia en el sector inmobiliario, por ser parte activa en las decisiones familiares de adquisición.

POSESIÓN DE VIVIENDA E INVERSIÓN EN NEGOCIOS RENTABLES, ACTUALES

**TABLA N° 28
ENCUESTA RECEP**

3.	¿Usted vive en casa propia?	A) Casa propia	90	60,40%	100%
		B) Alquilada	24	16,11%	
		C) De un familiar	35	23,49%	
			149		

$$7560 * 60,4\% = 4.566$$

$$B+C=39.60\%$$

$$7560 * 39.6\% = 2.994$$

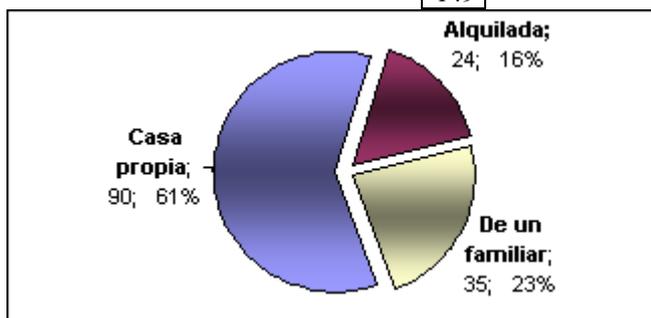


GRÁFICO N° 29

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De la muestra de 149 receptores, reportaron vivir en casa propia 90 de ellos, el 60,40% (es decir de +- 4500 sobre el sobre el universo total de 7560), y en casa de un familiar o alquilada 59, el 39,60% (aproximadamente 2900 sobre el universo de 7560).

El 60, 40% de poseedores de vivienda confirma que, los emigrantes, han influido positivamente en el sector inmobiliario de la ciudad, a un promedio de 200-250 casas demandadas por año, los emigrantes han hecho sentir su presencia no solo entre los años 2000 a 2005, sino en el trayecto que va desde la primer oleada migratoria (los 70^s) hasta la actualidad.

El 39,6% de receptores reportaron vivir en casa alquilada o de un familiar (+- 2900 sobre el universo de 7560) ellos representan un muy dinámico mercado potencial para el sector inmobiliario.

TABLA N° 29
ENCUESTA RECEP

3.1	¿Usted vive en casa propia? HOMBRES	Casa propia	24	16,11%	26%	63,16%	100%
		Alquilada	2	1,34%		5,26%	
		De un familiar	12	8,05%		31,58%	
			38				

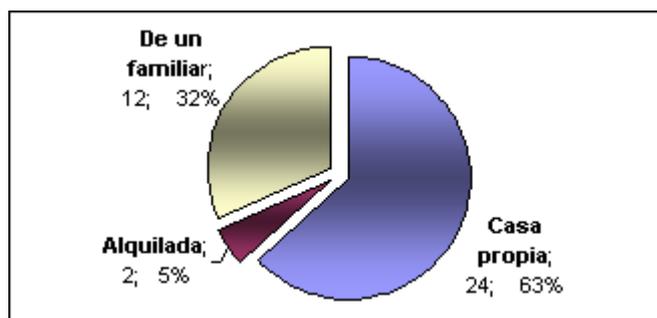


GRÁFICO N° 30

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los receptores hombres, el 63,16% es poseedor de vivienda, 36,84% viven en casa alquilada o de un familiar. Los hombres mantienen el nivel de influencia positiva, mostrado por la muestra, sobre el mercado inmobiliario.

TABLA N° 30
ENCUESTA RECEP

3.2	¿Usted vive en casa propia? MUJERES	Casa propia	66	44,30%	74%	59,46%	100%
		Alquilada	22	14,77%		19,82%	
		De un familiar	23	15,44%		20,72%	
			111				

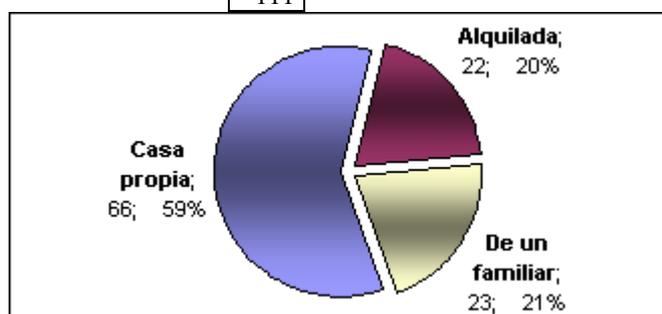


GRÁFICO N° 31

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De las receptoras, 59,46% son poseedoras de vivienda, 40,54% viven en casa alquilada o de un familiar. Las mujeres mantienen el nivel de influencia positiva, manifestado por la muestra, sobre el mercado inmobiliario.

**TABLA N° 31
ENCUESTA RECEP**

4.	De poseer negocio propio ¿Le permiten los ingresos obtenidos en él Independencia económica con relación a las remesas?	Si	48	32,21%	57.04%	56,47%	100%
		No	37	24,83%		43,53%	
		N/t	64		42,95%		
			149		100%		

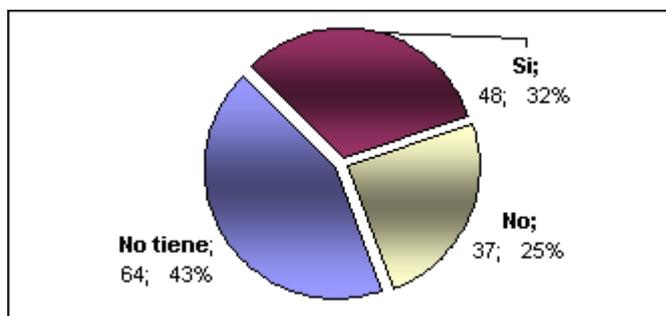


GRAFICO N° 32

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los de receptores, 32,21% poseen negocio propio e independencia económica frente a las remesas, 24,83% poseen negocio mas no independencia, juntos, el 57% de receptores, cerca del 60% histórico de influencia positiva sobre el mercado inmobiliario, son o pueden ser capaces de reestructurar y asumir ciertos rubros para concretar la decisión familiar de compra de casa, aunque de estos, solo los primeros pueden asumirlos sin incertidumbre económica o sobre requisitos pro créditos solicitados por las entidades locales.

TABLA N° 32
ENCUESTA RECEP

4.1	De poseer negocio propio ¿Le permiten los ingresos obtenidos en él Independencia económica con relación a las REMESAS, HOMBRES	Si	18	12,08%	17.45%	69.23%	100%
		No	8	5,37%		30.77%	
		N/T	12		8.05%		
			38		26%		

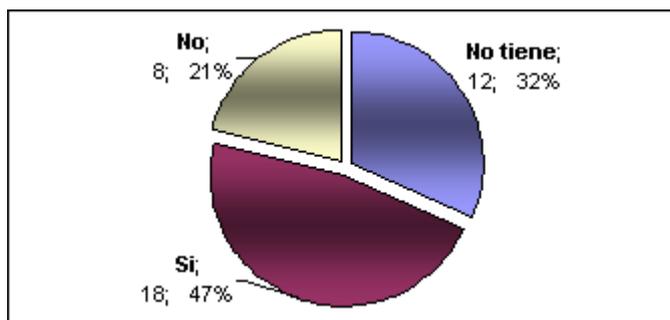


GRÁFICO N° 33

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los 38 receptores hombres según la muestra, 26 indicaron tener negocio propio, de ellos 18 (69,23%) son independientes económicamente de las remesas. Se mantiene la influencia positiva sobre el mercado inmobiliario de acuerdo a lo expresado en ítem N° 4, en esta pregunta.

TABLA N° 33
ENCUESTA RECEP

4.2	De poseer negocio propio ¿Le permiten los ingresos obtenidos en él Independencia económica con relación a las REMESAS, MUJERES.	Si	30	20,13%	39,59%	50,85%	100%
		No	29	19,46%		49,15%	
		N/T	52		34,90%		
			111		74%		

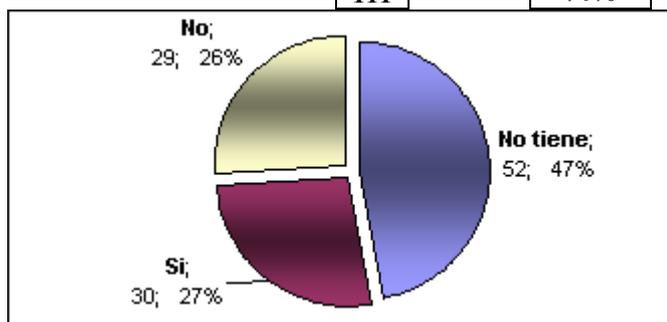


GRÁFICO N° 34

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De las 111 receptoras mujeres según la muestra, 59 indicaron tener negocio propio y 30 de ellas (el 50,85%) ser independientes económicamente de las remesas. Se mantiene una influencia positiva menor al de los hombres, sobre el mercado inmobiliario (de acuerdo a lo expresado en ítem 4, de esta pregunta).

INTENCIONALIDAD HACIA VIVIENDA, AHORRO, INVERSIÓN Y REUNIFICACIÓN

TABLA N° 34
ENCUESTA RECEP

5.	¿HA PENSADO EN ADQUIRIR CASA NUEVA?	Si	68	45,64%	100%
		No	81	54,36%	
			149		

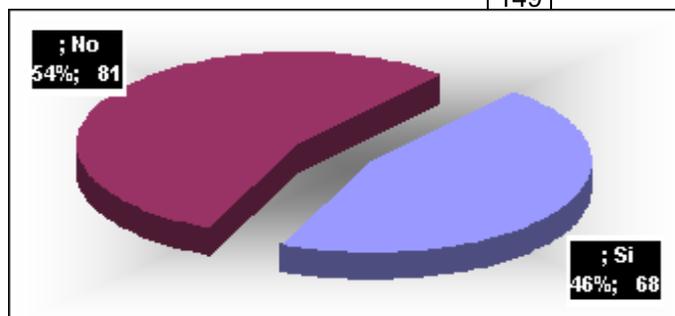


GRAFICO N° 35

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

El 46%, de los 149 receptores, informaron que han pensado en adquirir **casa nueva**, por lo tanto están creando inteligencia sobre las condiciones crediticias, documentales y ofertas por parte del sector inmobiliario. Si nos dirigimos a la pregunta N° 3 de este apartado, el 60,40% indicó poseer casa propia, por lo que se asume se suman, a quienes desean comprar casa por primera vez, aquellos que aspiran a otra más grande, estéticamente agradable, mejor ubicada o de un segmento superior a la propia anterior.

La actual intencionalidad influye positivamente sobre el sector inmobiliario de la ciudad, ya que;

A: la mitad de los consejos familiares remesadores han concordado en la necesidad de adquirir vivienda y

B: es un porcentaje dinámico que aumenta numéricamente en concordancia con el aumento numérico de la migración local

**TABLA N° 35
ENCUESTA RECEP**

5.1	¿HA PENSADO EN ADQUIRIR CASA NUEVA? HOMBRES	Si	18	12,08%	26%	47,37%	100%
		No	20	13,42%		52,63%	
		38					

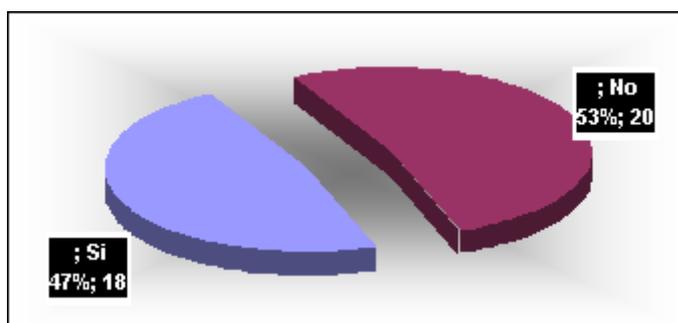


GRÁFICO N° 36

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los 38 receptores hombres según la muestra, 18 piensan adquirir casa nueva, es decir el 47,37%. Se mantiene la influencia positiva sobre el mercado inmobiliario de acuerdo a lo expresado en ítem 5, correspondiente a esta pregunta.

**TABLA N° 36
ENCUESTA RECEP**

5.2	¿HA PENSADO EN ADQUIRIR CASA NUEVA? MUJERES	Si	50	33,56%	74%	45,05%	100%
		No	61	40,94%		54,95%	
		111					



GRÁFICO N° 37

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De las 111 receptoras mujeres según la muestra, 50 piensan adquirir casa nueva, es decir el 45,05%. Se mantiene la influencia positiva sobre el mercado inmobiliario de acuerdo a lo expresado en ítem 5, de esta pregunta.

**TABLA N° 37
ENCUESTA RECEP**

6.	De Adquirir vivienda. ¿Dónde lo harían?	Manta	98	65,77%	100%
		Extranjero	26	17,45%	
		No sabe	25	16,78%	
			149		

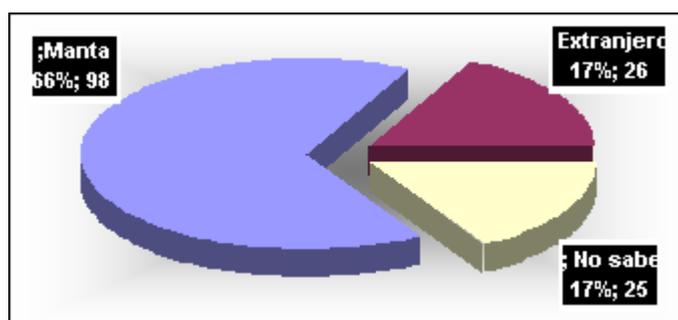


GRÁFICO N° 38

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

A los 149 receptores/muestra se les preguntó, indiferentemente de las cuestiones específicas N° 3 (viven en casa propia –pasado-) y 5 (piensan adquirir casa nueva –futuro-), de adquirir ahora vivienda, donde lo harían, el 65,77% indicó que en Manta frente a 17% en el extranjero y el 16,78% que no estaba seguro, lo que indicaría, de concordar o no con el porcentaje de reunificación familiar en origen, **que existe un sentido de arraigo o anclaje a la ciudad cuna, muy difícil de superar o que no desean fracturar, considerando que la manera de mantener dichos lazos es justamente tener una casa a donde llegar y reunirse con el resto de la familia y amigos.**

Aquí es el efecto (¿síndrome?) ancla el que influye positivamente sobre el sector Inmobiliario de Manta, aunque incluye un factor de imagen conflictivo: la mitad de las casas ofertadas han sido adquiridas por los emigrantes, sin embargo ciertas de ellas no son habitadas la gran mayor parte de año, salvo en la época de vacaciones de los emisores que ya han se han regularizado en destino llevando a sus familiares más cercanos y puesto que no todos gustan alquilar, las

inmobiliarias ven en ello “cierta posibilidad de que las urbanizaciones se vean desoladas”.

TABLA N° 38
ENCUESTA RECEP

6.1	De Adquirir vivienda. ¿Dónde lo harían? HOMBRES	Manta	30	20,13%	26%	78,95%	100%
		Extranjero	2	1,34%		5,26%	
		No sabe	6	4,03%		15,79%	
		38					

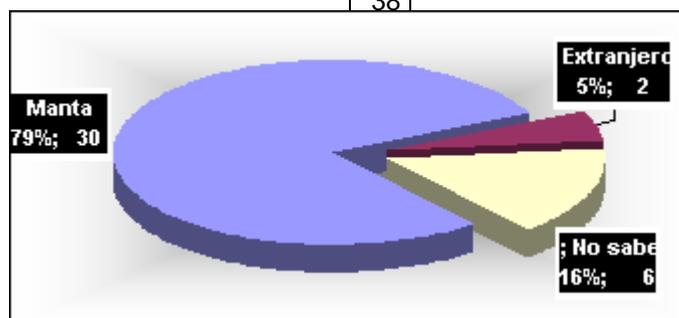


GRÁFICO N° 39

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los 38 receptores hombres según la muestra, 30 adquirirían vivienda en Manta, es decir el 78.95%. Se mantiene la influencia positiva sobre el mercado inmobiliario, de acuerdo a lo expresado en ítem 6 de esta pregunta.

TABLA N° 39
ENCUESTA RECEP

6.2	De Adquirir vivienda. ¿Dónde lo harían? MUJERES	Manta	68	45,64%	74%	61,26%	100%
		Extranjero	24	16,11%		21,62%	
		No sabe	19	12,75%		17,12%	
			111				

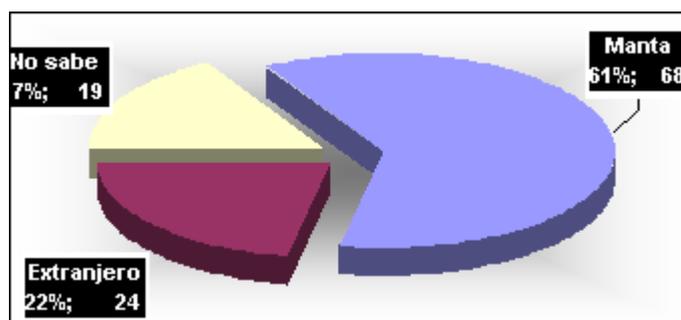


GRÁFICO N° 40

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De las 111 receptoras según la muestra, 68 adquirirían vivienda en Manta, es decir el 61,26%. Se mantiene la influencia positiva, de más del 60%, sobre el mercado inmobiliario, de acuerdo a lo expresado en ítem 6 de esta pregunta.

TABLA N° 40
ENCUESTA RECEP

7.	¿De invertir en algún negocio o iniciar ahorro, dónde lo harían?	Manta	76	51,01%	100%
		Extranjero	40	26,85%	
		No sabe	33	22,15%	
			149		

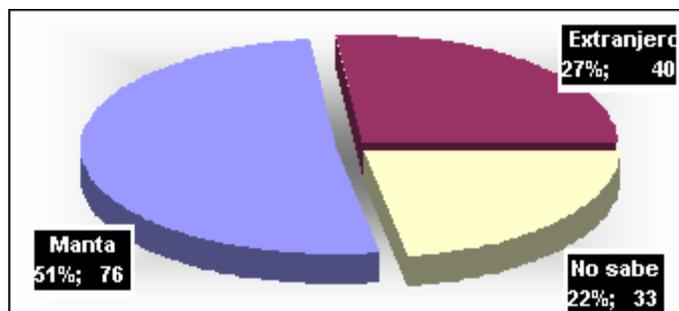


GRÁFICO N° 41

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

A los 149 receptores/muestra se les preguntó, indiferentemente de las cuestiones específicas N° 1 (en relación a lo históricamente asignado a negocios y ahorro – pasado-) y 4 (con negocio propio, permiten los ingresos obtenidos en él Independencia económica con relación a las remesas –presente continuo-), de invertir ahora en un negocio, donde lo harían, el 51,01% indicó que en Manta frente a 26,85% en el extranjero y el 22,15% que no estaba seguro, lo que indicaría, que se mantiene el efecto anclaje a la ciudad cuna, **aunque disminuido por las condicionantes económicas del (fe) país.**

El efecto ancla mantiene su influencia positiva sobre el sector Inmobiliario de Manta, pero se incrementa el factor de imagen conflictivo (“cierta posibilidad de que las urbanizaciones se vean desoladas”) dado que si bien tener casa “acá” sostiene el sentido de arraigo, el menor porcentaje de invertir en negocios o crear ahorro, disminuye la **fe país** y por lo tanto el cumplimiento del deseo de reunificación en origen.

**TABLA N° 41
ENCUESTA RECEP**

7.1	¿De invertir en algún negocio o iniciar ahorro, dónde lo harían? HOMBRES	Manta	24	16,11%	26%	63,16%	100%
		Extranjero	10	6,71%		26,32%	
		No sabe	4	2,68%		10,53%	
				38			

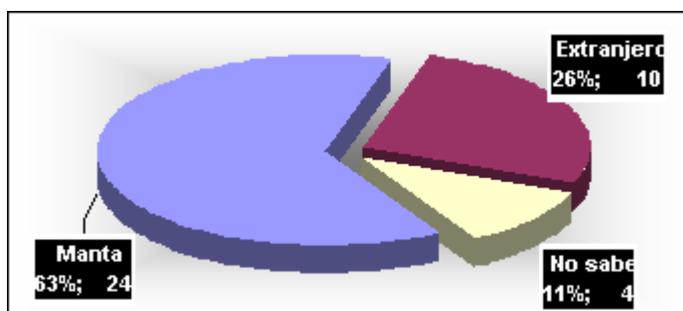


GRÁFICO N° 42

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los 38 receptores hombres según la muestra, 24 invertirían en negocio o iniciarían ahorro Manta, es decir el 63,16%. Se mantiene la influencia positiva sobre el mercado inmobiliario, de acuerdo a lo expresado en ítem 7 de esta pregunta.

**TABLA N° 42
ENCUESTA RECEP**

7.2	¿De invertir en algún negocio o iniciar ahorro, dónde lo harían? MUJERES	Manta	52	34,90%	74%	46,85%	100%
		Extranjero	30	20,13%		27,03%	
		No sabe	29	19,46%		26,13%	
			111				

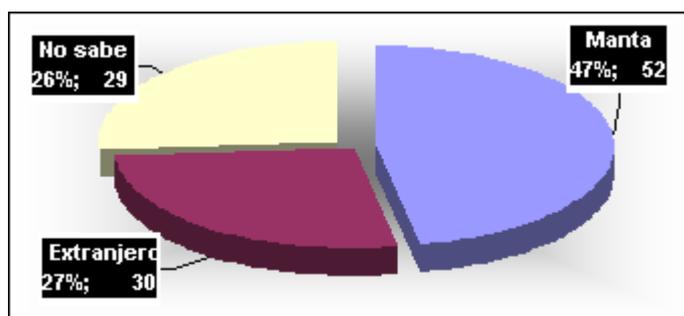


GRÁFICO N° 43

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De las 111 receptoras según la muestra, 52 invertirían en negocio o iniciarían ahorro Manta, es decir el 46,85%. La influencia sobre el mercado inmobiliario se ubica por debajo del 51% expresado en el ítem 6 de esta pregunta.

**TABLA N° 43
ENCUESTA RECEP**

8.	¿Dónde han planificado la reunificación familiar?	Manta	74	49,66%	100%
		Extranjero	50	33,56%	
		No sabe	25	16,78%	
		149			

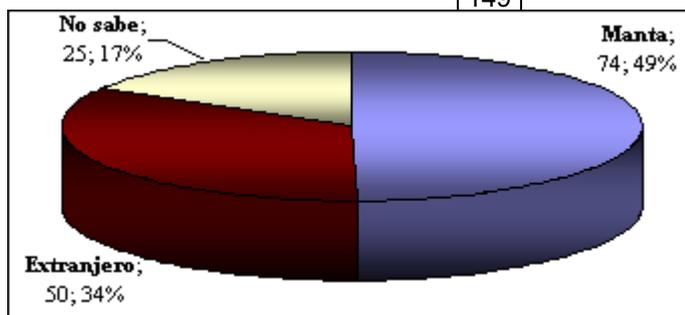


GRÁFICO N° 44

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

A los 149 receptores/muestra se les cuestionó sobre donde han planificado la reunificación familiar, el 49,69% indicó que en Manta (lo que está muy cercano a la fe país mostrado en el ítem específico N° 6: 51,01%) frente a 33,56% en el extranjero y el 16,78% que no estaba seguro, lo que confirma que la influencia del efecto anclaje, pero afectado por la fe país

Se mantiene la influencia positiva, por parte de los emisores-receptores, sobre el sector Inmobiliario de Manta, sin embargo se sincera, en base a lo expuesto, en el margen del 50%, concordando con la demanda migrante reportada por el mercado, en su oferta de viviendas.

TABLA N° 44
ENCUESTA RECEP

8.1	¿Dónde han planificado la reunificación familiar? HOMBRES	Manta	22	14,77%	26%	57,89%	100%
		Extranjero	14	9,40%		36,84%	
		No sabe	2	1,34%		5,26%	
				38			

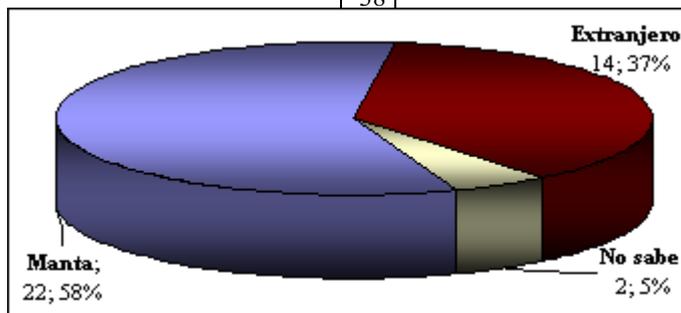


GRÁFICO N° 45

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los 38 receptores según la muestra, 22 han planificado la reunificación familiar en Manta, es decir el 57,89%. La influencia sobre el mercado inmobiliario se mantiene de acuerdo a lo indicado en el ítem N° 6 de esta pregunta.

TABLA N° 45
ENCUESTA RECEP

8.2	¿Dónde han planificado la reunificación familiar? MUJERES	Manta	52	34,90%	74%	46,85%	100%
		Extranjero	36	24,16%		32,43%	
		No sabe	23	15,44%		20,72%	
				111			

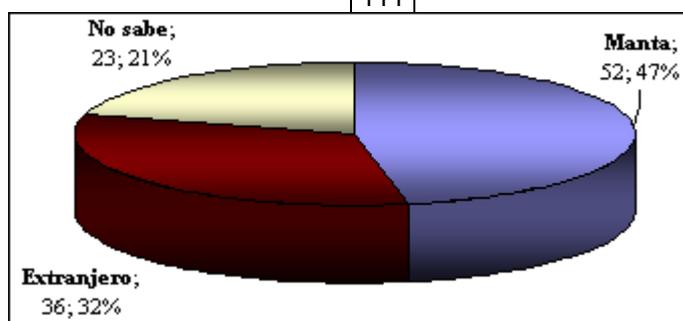


GRÁFICO N° 46

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

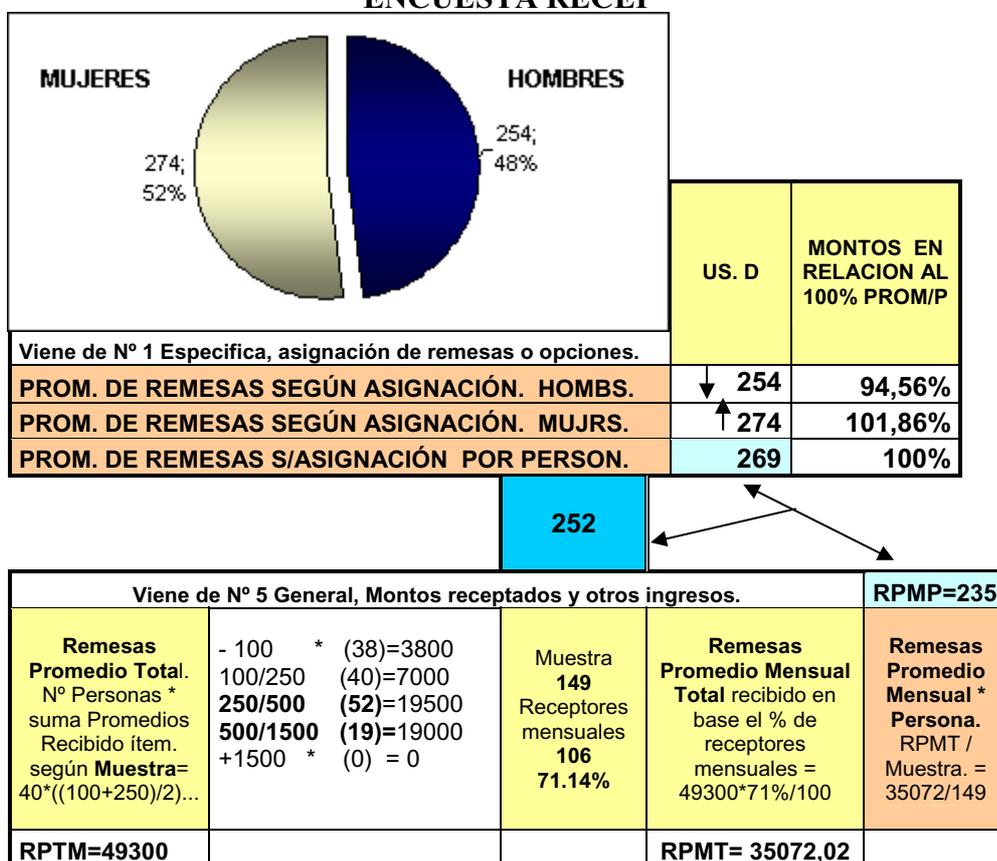
Descripción y análisis.

De las 111 receptoras según la muestra, 52 han planificado la reunificación familiar en Manta, es decir el 46,85%. La influencia sobre el mercado inmobiliario es cercana al 49.66% expresado en el ítem 8 de esta pregunta.

6.2. Análisis de los resultados de la Encuesta.

PROMEDIO DE TRANSFERENCIA POR PERSONA

**CUADRO N° 1
ENCUESTA RECEP**



FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

De acuerdo a los gráficos N° 1, 1.1 y 1.2 ¿Cuanto Dinero asigna a cada opción? (preguntas específicas) Y N° 5 Montos receptados y otros ingresos (preguntas generales) el promedio individual de las transferencias, a nivel histórico ha sido de US. D. 250 (US. D. 235 “de las remesas promedio mensual por persona según la muestra” + US. D. 269 “prom. de remesas según la asignación por persona” /2).

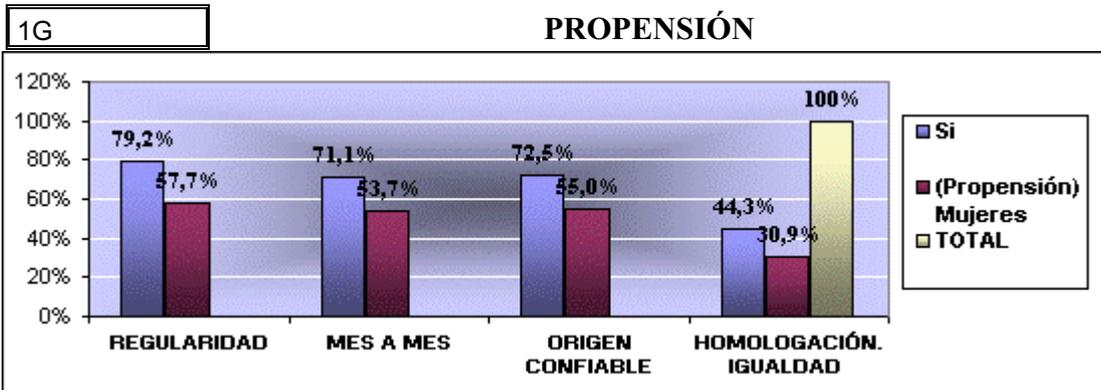


GRAFICO N° 47

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Existe **79,19%** de regularidad en la recepción de transferencias, **71,14%** de receptores mensuales, **72,50%** con origen confiable y el **44,30%** con transferencias homologadas. Asumiéndose como la propensión a la adquisición de vivienda, el limite fijado por las mujeres, ésta se ubicaría en cada uno de los apartados en el **57,72%**, **53,69%**, **55,0%** y **30,9%**, (en el mismo orden) promediando los porcentajes si general y si mujeres, el resultado es en ambos casos el **49%**, similar a la influencia positiva sincerada en el margen del **50%**, indicada en el ítem 8 de las específicas.

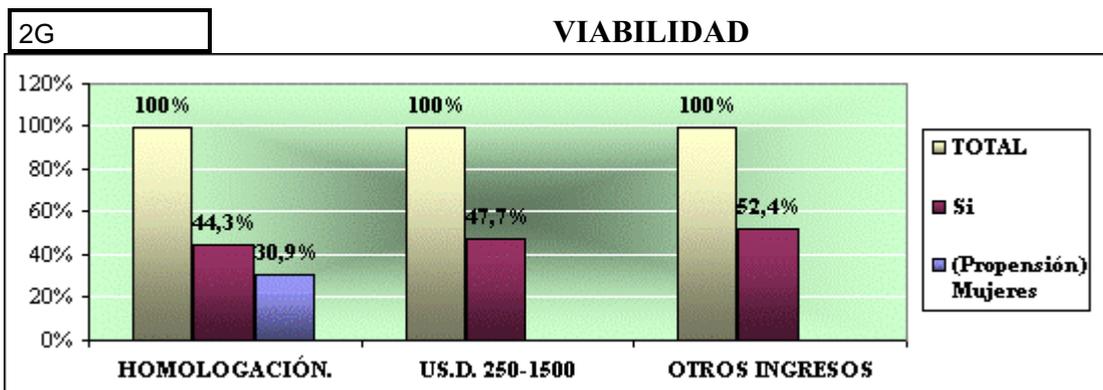


GRAFICO N° 48

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

Existe **47,70%** de receptores con transferencias entre US. D. 250 a1500 y **52,4%** con ingresos adicionales, los que dan un promedio del 50%, que representaría la viabilidad en pro de adquisición de vivienda, idéntica a la influencia positiva sincerada del 50%. Si incluimos el **44,30%** de ingresos por remesas homologados obtenemos el 48% de viabilidad, es decir se mantiene el margen.

ASIGNACIÓN HISTÓRICA HACIA VIVIENDA, AHORRO O INVERSIÓN

**TABLA N° 46
ENCUESTA RECEP**

1E	Dinero asignado a distintas opciones.	A. Vivienda	1320	3,30%
		B. Alquiler vivienda	2110	5,27%
		C. Libreta de ahorro	860	2,15%
		D. Pólizas corto/largo plazo	0	0,00%
		E. Negocio propio	2240	5,60%
		F. Acciones de empresas	0	0,00%
		A.B.C.D.E.F + Otros	40013	100,00%

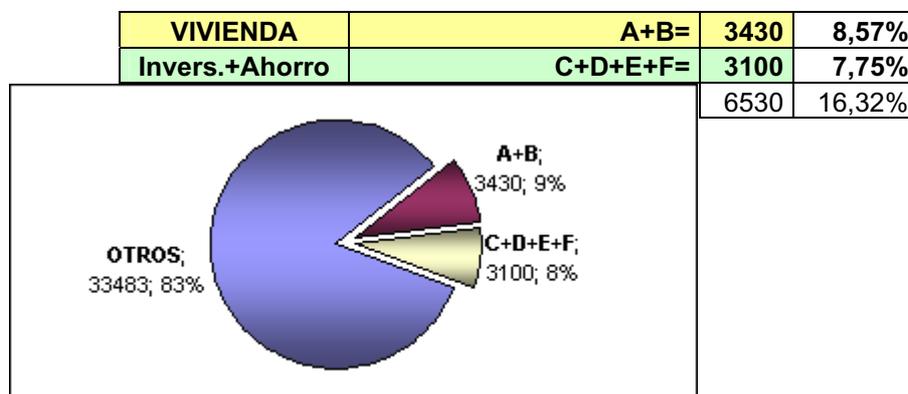


GRÁFICO N° 49

FUENTE: Encuesta RECEP:
ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

A un promedio de US. D. 375 por casa ($500+250/2$) los 149 receptores estarían pagando **4 casas** ($1320/375$), lo que representa a nivel global (sin desagregados), **203 casas**, similar con la influencia positiva sincerada de ± 200 y con las

colocaciones anuales, entre las familias migrantes, reportadas por el mercado local, es decir el 40 o 50% de su oferta (aproximadamente 500 casas).

**TABLA N° 47
ENCUESTA RECEP**

POSESIÓN DE VIVIENDA E INVERSIÓN EN NEGOCIOS RENTABLES, ACTUALES

3E	VIVIENDA	Viven en casa propia	90	60,40%	TENDENCIA	-39,60%	Recep.
4E	INVER. AHORRO	INDP /REM. Neg. propio	48	32,21%	TENDENCIA	-67,79%	Recep.
			De 149				

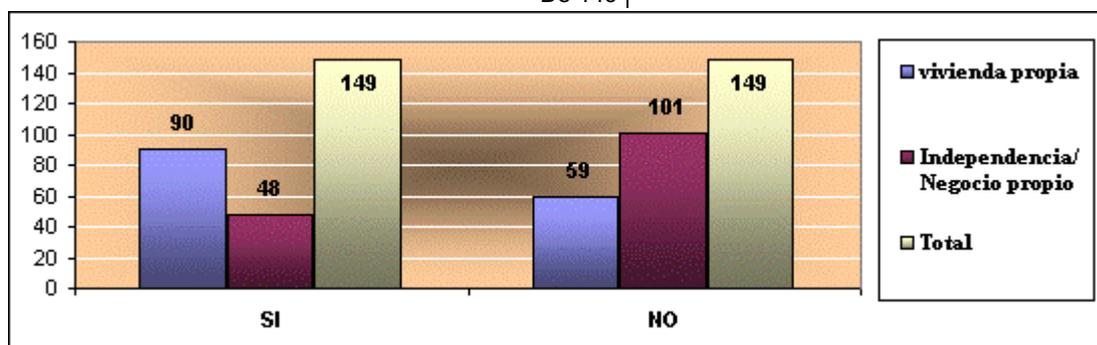


GRÁFICO N° 50

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los receptores el 60,40% tiene casa propia, el **40% de los que no tienen vivienda, más un 10% de los que ya tienen pero desean adquirir otra por x motivos y como Mercado Potencial**, completarían el 50% de la influencia positiva sincerada sobre el sector inmobiliario.

TABLA N° 48
ENCUESTA RECEP
INTENCIONALIDAD HACIA VIVIENDA, AHORRO, INVERSIÓN Y REUNIFICACIÓN

5E	VIVIENDA	Piensen adquirir vivienda	68	45,64%	TENDENCIA	-54,36%	Remi.
6E	VIVIENDA	Adquirirla ahora en Manta	98	65,77%	TENDENCIA	-34,23%	Remi.
7E	INVER. AHORRO	Invertirían/ahorrarían Manta	76	51,01%	TENDENCIA	-48,99%	Remi.
8E	REUNIFICACIÓN	En Manta	74	49,66%	TENDENCIA	-50,34%	Remi. y
			De 149		Recep.		

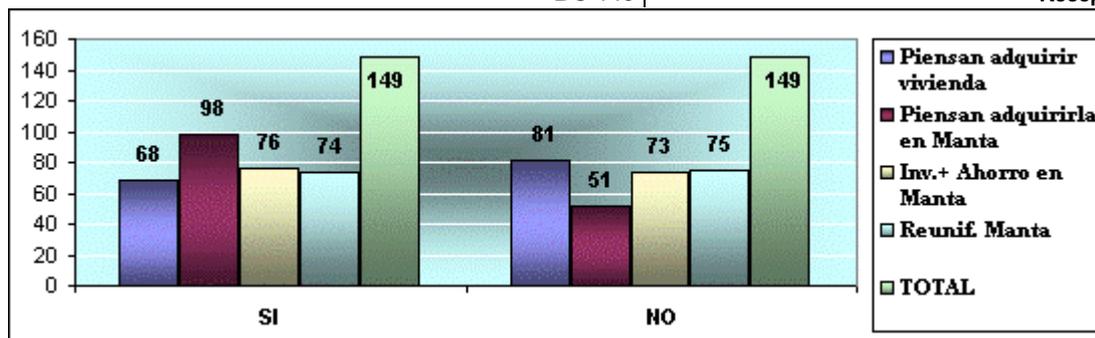


GRÁFICO N° 51

FUENTE: Encuesta RECEP:

ELABORADO: Autor de Tesis

Descripción y análisis.

De los remesadores, piensan adquirir vivienda el 45,64%; en Manta, el 65,77% adquirirían vivienda ahora, el 51,01% invertiría y el 49,66% iniciaría la reunificación. Promediando obtenemos 53,02%, de la influencia positiva sincerada, sobre el sector inmobiliario de Manta.

6.3. Descripción de los resultados de la Entrevista.

TABLA N° 49.
RESUMEN CORRELACIONAL DE LAS ENTREVISTAS A INVOLUCRADOS.

I	BANCA PÚBLICA (ADM. PRIVADA), PRIVADA / MUTUALISTAS	COUR. /REMESADORAS	INMO./ING./CONS. /ARQ.
B P M	<p>M. / B.P.A.P. No son productos dirigidos... al emigrante. Nuestro producto es el mercado local.</p> <p>M. De los créditos ofertados, el 40% corresponde a migrantes</p> <p>M. Las casas de USD. 21000 (a 10 o 15 años) pagan un promedio de 250 mensuales. Las de USD. 36000, 400 a 10 años</p> <p>M. Hemos hecho alianzas... Unión Andina, está tanto en EEUU como en España y ellos son los representantes de la institución,... los que hacen los negocios allá, los contactos, análisis de clientes, más las transferencias de dinero.</p> <p>M. Se ha visto que quienes mas se interesan por los proyectos y tienen como pagar, son los clientes que están en el exterior.</p> <p>M. No hay oferta del sector público por que el banco de la vivienda... ya no las hace... tal vez por que no resultó rentable, o la cartera vencida del banco.</p> <p>B.P.A.P. ¿El migrante va ha regresar?, la tendencia es llevarse poco a poco, en unos 5 años, a un familiar, a otro,... podrá pagar al inicio, ¿pero al empezar a llevarse a los familiares...?</p> <p>B.P.A.P. Para la persona que vaya a hacer un préstamo y... como ingresos adicionales esa persona recibe giros y nos los puede confirmar, le consideramos como un ingreso variable...</p> <p>B.P. Contamos con Bancos Solidarios para el análisis y calificación de clientes en el extranjero</p>	<p>R. La seguridad, definitivamente tu dinero va a llegar, en segundo lugar la rapidez, llegará inmediato.</p>	<p>I. El Bco. Pichincha, por eje., tiene convenios con bancos en España... los clientes lo que hacen es ingresar su documentación allá, el banco les aprueba, y luego como tienen convenio con el BP, lo que hace es la parte legal de escritura, todo lo que es avalúo y verificar si realmente la casa está construida.</p> <p>I. Más bien siempre lo hacemos (el crédito) con la mutualista Pichincha (es del 70%) por que es más factible, con los bancos siempre es un poco más tedioso, piden garante y que (él) incluso tenga bienes.</p>

	<p>M. Tienen que tener siquiera unos USD 300 o 500 adicionales para el pago de las mensualidades, claro</p> <p>M. Ha hecho cambios, por ejemplo el sistema de transferencias directamente del exterior a través de bancos corresponsales nuestros, directo a su cuenta, con costos bajos.</p> <p>R B.P.A.P. Un estudio de cuanto llega a través de remesas no tenemos... tenemos información histórica de hace 10 años atrás, pero no se ha hecho análisis.</p> <p>B.P. La información sobre transferencias esta centralizada, no tabulada.</p> <p>B.P. Con España, han optimizado la transferencia Interbancaria.</p>	<p>R. Tenemos... 280.000 puestos de atención..., cadenas, subagentes, a los que le otorgamos la representación... es un contrato de comisión mercantil.</p> <p>R. Tenemos información sobre la cantidad de transferencias... y los montos promedio,... pero no segmentamos por tipo de remesas.</p>	<p>I. La mayoría de nuestros clientes son personas que están fuera de nuestro país, emigrantes... ellos ganan muy bien, y son los clientes que pagan más puntuales sus cuotas.</p>
	<p>M. La oferta, de la Mutualista, es de unas 500 o 600 casas al año,... un 40 o un promedio del 50% (de la propuesta anual) es adquirida por los migrantes.</p> <p>I M. Las Casas ofertadas están entre USD. 35000 a 45000</p> <p>I M. No le interesa... que compren los emigrantes. Los proyectos se ven abandonados.</p> <p>A B.P.A.P. Planes de vivienda con el exterior no tenemos, no es nuestro producto, nuestro producto es el mercado local, clientes que tengan sustento en los ingresos locales, alguien del exterior no hay como sustentar sus ingresos o el tiempo que tiene trabajando en el exterior.</p>	<p>R. De acuerdo a las necesidades de nuestros clientes, podemos crear alianzas estratégicas con otras empresas, prestando nuestra logística y experiencia</p>	<p>I. ARQ. ING. De 100 casas construidas un 80% son adquiridas por migrantes.</p> <p>I. La entrada, del 30%, se paga generalmente en 9 meses.</p> <p>I ... se capta más a emigrantes en las fechas que para ellos son de vacaciones... agosto y septiembre</p>

FUENTE: Entrevistas a Involucrados Bancos, Mutualistas, Remesadoras, Inmobiliarias, Constructoras, Arquitectos e Ingenieros.

ELABORADO: Autor de Tesis.

6.4. Comprobación de la hipótesis.

Deduciendo:

- * La influencia positiva sincerada, sobre el sector inmobiliario de Manta es del 53,02%.
- * El universo de receptores de Manta fue calculado en 7560 personas.
- * La oferta inmobiliaria en la ciudad es de aproximadamente 500 casas anuales.
- * Los emigrantes adquieren entre el 40 a 50% de dicha oferta (+-200). Entre casas de segmento medio bajo (70% aprox.) y medio medio (40% aprox.).

De ello:

- * $7560 \text{ RECEP} * 50\% \text{ RECEP}$, demanda de casa = 3780, demanda de casa
- * $3780 \text{ demanda de casa} / 200 \text{ demanda de casa}$, año = 18 años

Desagregando por efectos como regularización en destino después de 5 o 10 años, disminución de Remesas por reunificación. Etc. el actual monto de transferencias mantendrá su dinámica hasta la primera mitad de la década del 20.

Por lo que:

La influencia, de la distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia sector productivo inmobiliario de la ciudad, es positiva.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

7.1. Conclusiones.

El migrante, como fuerza económica sostiene gran parte del peso de la economía a través de las transferencias producto de su esfuerzo en el exterior; es el centro de subsistencia de las familias en la mayoría de los casos. Desagregando cuestiones como la regularización y reunificación en destino y la consecuente disminución de remesas, etc., el actual monto de transferencias, salvo por la ocurrencia de situaciones conflictivas como las sucedidas en el gobierno de Mahuad, podría sostener su dinámica hasta la primera mitad de la década del 20.

El nivel de influencia de las remesas sobre el sector inmobiliario de la ciudad, se anuncia positiva de acuerdo a la información otorgada por la muestra representativa de migrantes e involucrados, ellos fueron consultados a través de: los Receptores, encuestas, como la contraparte local de la migración, el actor práctico de la derivación de las remesas y parte del consejo familiar; Involucrados, entrevistas, el sector Inmobiliario como oferente de vivienda nueva, terminada o en construcción, el sector financiero como el ofertante de crédito inmobiliario y las remesadoras como medio predilecto para la realización de transferencias.

Entre las conclusiones obtenidas en el proceso de investigación podemos citar:

Encuesta Migrantes.

- El promedio individual de las transferencias histórico es de US. D. 250.
- La propensión a la adquisición de vivienda se ubica +- en el 49%.
- El margen de viabilidad en pro de adquisición de vivienda es del 50%. Bajo los supuestos que:
 - Se efectuó el ahorro previo para el enganche, del 30%;
 - Es posible duplicar las transferencias para asumir cuotas, del rango de +- US. D 250 para una recepción mínima +- de US. D. 500 al mes y
 - De +-US. D. 500 para una recepción mínima de US. D. 1000 al mes.

- La contraparte receptora cuenta con ingresos adicionales.
- A US. D. 375 por casa los 149 receptores están pagando **4 casas**, a nivel global **203 casas**.
- De los receptores el 60,40% tiene casa propia,
- El 40% de los que no tienen vivienda, más un 10% de los que ya tienen, desean adquirir vivienda nueva
- La influencia positiva sincerada, sobre el sector inmobiliario de Manta es del 53,02%.

Entrevistas Bancos, Mutualistas.

Mutualistas.

- Las colocaciones anuales reportadas por Mutualista son del 40-50% de la oferta de aproximadamente 500 casas año.
- 60-70% casa con PVP +- 35000.
- 30-40% casa con PVP +- 45000.
- El migrante no es su mercado objetivo.
- Atienden solicitudes de créditos por parte de emigrantes, requieren representante local.
- Mantienen lazos con Bancos y oficinas corresponsales extranjeros, para el tratamiento de la documentación personal laboral y financiera de los emigrantes solicitantes de crédito.
- Temen efecto casas vacías.

Bancos públicos.

- No existe sucursal del Banco Nacional de la Vivienda y no existen planes de vivienda popular en Manta. La oficina del MIDUVI es inoperante.

Bancos públicos con Administración privada.

- No es su mercado objetivo.

- Cuentan con datos de migrantes no tabulados, dada su postura actual de no derivar productos específicos hacia el sector.
- Toman en cuenta el efecto de regulación en destino aproximadamente al 5° año de estadía en el País de destino.
- El migrante es solo aval de otros ingresos frente a locales que demuestren entradas fijas.

Bancos privados.

- La información sobre transferencias de emigrantes está centralizada no tabulada.
- Cuentan con bancos solidarios para el análisis de la información y calificación de riesgo de clientes en el extranjero.
- Con España, preferencialmente, han optimizado la transferencia interbancaria, que permite, a los migrantes, menores costos por envío.

Sector inmobiliario.

- Los emigrantes representan el sector más pujante de sus clientes.
- Ofertan casa de entre 35000 a 45000 por término promedio.
- El mes con mayor porcentaje de negociaciones es agosto, temporada de vacaciones de los migrantes
- Requieren entrada del 30% del PVP de las casas, cancelada a 8 o 10 meses.
- El 70% es manejado a través de crédito por medio de bancos o inmobiliaria.

Sector Remesadoras.

- Poseen datos generales, sin analizar, sobre las remesas y sus usos.
- Tienen costos mayores que la transferencia interbancaria, sin embargo el servicio prestado es más personalizado y rápido.
- Aunque su producto es la transferencia de dinero y envío de paquetes, pueden realizar alianzas o sociedades estratégicas con empresas que ofertan otros

servicios a los emigrantes, y que requieren de su logística e infraestructura internacional.

A nivel general, y a pesar del peso del emigrante en las finanzas nacionales y en el sector inmobiliario; no existen datos oficiales exactos o actualizados sobre la migración y sus implicaciones culturales, sociales, políticas o económicas, los estudios a profundidad sobre el tema son realizados generalmente en el contexto macro por organismos internacionales; en el ámbito privado la influencia no implica necesariamente la oferta de productos específicos para ellos, prueba de esto es la no interpretación o análisis de los datos ofrecidos por los migrantes a través de sus transferencias o actividades que implican acto comercial.

En Ecuador, el emigrante es el gran actor del equilibrio económico nacional, sin embargo es, en su esencia, un desconocido para los directores de la obra País.

7.2. Recomendaciones.

Basado en la investigación realizada y tomando en cuenta entrevistas y encuesta, además de artículos, informes, estudios monográficos, tesis, etc. y de acuerdo a las realidades interpretadas a través del presente proceso exploratorio, es dable presentar las siguientes recomendaciones sociales o económicas, a nivel estatal y privado:

- Establecer, dentro de la agenda social del Estado, políticas que exijan el estudio permanente y análisis de implicaciones familiares, sociales y económicas, regularización o retornos, legalización, etc., de la Emigración, a través de una secretaria científica, técnica y funcional, con carácter ministerial, que permita entre otras:
 - *Censar* y ubicar geográficamente los conglomerados de compatriotas en el exterior.
 - Establecer las características relevantes de estos grupos, sus aportes, requerimientos e intencionalidades.
 - Implementar inteligencia sobre la migración, que faciliten al sector público o privado, en el aspecto económico por ejemplo, la creación de líneas de productos (servicios y bienes) específicos.
- Establecer, en el marco legal nacional, excepciones y ventajas financieras que persuadan al Migrante hacia el ahorro e inversión en origen.
- Establecer, en el marco legal nacional, las condicionantes que permitan al Migrante seguridad jurídica, política y económica, frente a sus inversiones directas o indirectas.
- Reestructurar, fortalecer, dinamizar y redimensionar a nivel mixto (estado y empresas privadas), la planificación y oferta de vivienda (nueva, construcción, ampliación o remodelación), tomando en cuenta, por su importancia, el factor Emigrantes.

- Implementar, incrementar antenas receptoras (multi-empresas – multi-industrias) de clientes emigrantes u oficinas off shore, dedicadas a ofertar productos nacionales intra-territoriales, en destino; tales como turismo, inversión y vivienda.
- Mantener, promover, incentivar, a nivel de acuerdos binacionales la relación de corresponsalías entre bancos e instituciones financieras, que estimulen el flujo ordenado de las transferencias, tratamiento documental, análisis de riesgos, etc., a menores costos por servicio. (VER ANEXOS 7.1 - 7.2)
- Incrementar y flexibilizar los tiempos y costos de los créditos inmobiliarios avalados por la actividad laboral, continuidad y seguridad de ingresos de los emigrantes, a través de la emisión de cédulas hipotecarias o como producto específico ofertado a estos ,

A consideración final, se recomienda asumir plenamente, a nivel constitucional, la condición del conglomerado de Ecuatorianos Emigrantes, de región nacional extraterritorial o quinta región; dada su índole de Compatriotas, su capacidad generadora de recursos, número y su importancia potencial como elemento dirimente en el quehacer político-social y como nicho de mercado en el quehacer económico nacional. La regionalización deberá permitir el retorno de tales recursos, a los emigrantes, traducidos en derechos, servicios, programas e instituciones, que faciliten el regreso y reunificación o impedir el desarraigo a través de lazos físicos y culturales perennes y de coparticipación, de manera eficaz y efectiva.



VIVIENDA ECUADOR

VIII. PROPUESTA.

VIVIENDA ECUADOR

8.1. JUSTIFICACIÓN.

La presente propuesta contiene un alto carácter **SOCIAL** ya que promueve, al activar los servicios objeto de su accionar, la creación de lazos físicos y afectivos que faciliten la reunificación en origen o disminuyan los niveles de desarraigo debido a la regularización en destino.

A través de su actividad regular servirá, a la **ACADEMIA**, de referente de información estadística, en el estudio de los conglomerados emigrantes y el análisis de sus asignaciones económicas, especialmente hacia el sector inmobiliario.

En el aspecto **ECONÓMICO** estimulará el ingreso de divisas y su direccionamiento a inversión, fomentará riqueza y bienestar futuro, estimulará la creación de fuentes de trabajo al incrementar la demanda efectiva de vivienda.

8.2. FUNDAMENTACIÓN.

El cimiento **SOCIAL** de la propuesta esta dada por la población Emigrante que demanda derechos ciudadanos inalienables, requiere atención, asistencia y productos, por parte del estado, las familias y empresas; en contraparte a sus sacrificios individuales y colectivos en pro del bienestar y estabilidad laboral (carencias no solucionadas en origen) fuera de nuestras fronteras.

El soporte **ACADÉMICO** se manifiesta a nivel micro en el acervo cultural, intelectual y de contenidos o herramientas, otorgadas a los profesionales de cuarto nivel; a nivel meso en los procesos nacionales de creación de inteligencia sobre las implicaciones prácticas y sociales de la Emigración; a nivel macro en la comprensión global, por parte de organismos regionales, de los alcances de los flujos migratorios y sus dinámicas.

El fundamento **ECONÓMICO** se basa en las demandas, potencial y declarada, positivas de los emigrantes hacia satisfactores primordiales o urgentes y en este caso específico, dirigidas a la adquisición de vivienda.

8.3. OBJETIVOS.

8.3.1. OBJETIVO GENERAL.

Ofertar servicios de representación, asesoría, negociación y colocación inmobiliaria de calidad, a los Emigrantes de Manta, en los principales países de destino.

8.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Fomentar el retorno y reunificación en origen, de los emigrantes de Manta, mediante asistencia, asesoría y negociación de calidad, en destino, de la oferta inmobiliaria local.
- Crear inteligencia de mercado, sobre los emigrantes de Manta, en las ciudades de destino, mediante estadísticas históricas y proyectadas, referentes a inversión directa, indirecta, inmobiliaria, ahorro y capacidad de endeudamiento.
- Ofertar servicios de representación y colocación inmobiliaria a los emigrantes de Manta, en las principales ciudades de destino en España.
- Ofertar servicios de representación y colocación inmobiliaria a los emigrantes de Manta, en las principales ciudades de destino en Estados Unidos de Norteamérica.

8.4. IMPORTANCIA.

La propuesta objeto actual de descripción, reviste especial importancia **SOCIAL** ya que busca otorgar soluciones puntuales a situaciones específicas (aunque no independientes y si vinculantes) de la problemática de amplio rango que convive con la Emigración, en este caso el incentivo práctico a la reunificación en origen y

la creación de lazos lo suficientemente fuertes, que impidan el desarraigo como efecto posterior a la regularización en destino.

Es de importancia frente a la **ACADEMIA** por su condición de propuesta generadora de inteligencia local -y nacional- sobre la Emigración, lo que estimulará una retroalimentación más acertada sobre dimensiones, objetivos, potencialidades y los diferentes componentes subyacentes a ella.

La importancia **ECONÓMICA** radica en su capacidad generadora de trabajo, divisas y estimulación de la inversión inmobiliaria y por ende del fortalecimiento del cluster industrial, además de bienestar futuro frente a los Emigrantes.

8.5. UBICACIÓN SECTORIAL.

Esta ubicado sectorialmente en la ciudad de Manta, en la industria inmobiliaria ofertante de casas nuevas de nivel medio medio y medio alto.

8.6. FACTIBILIDAD.

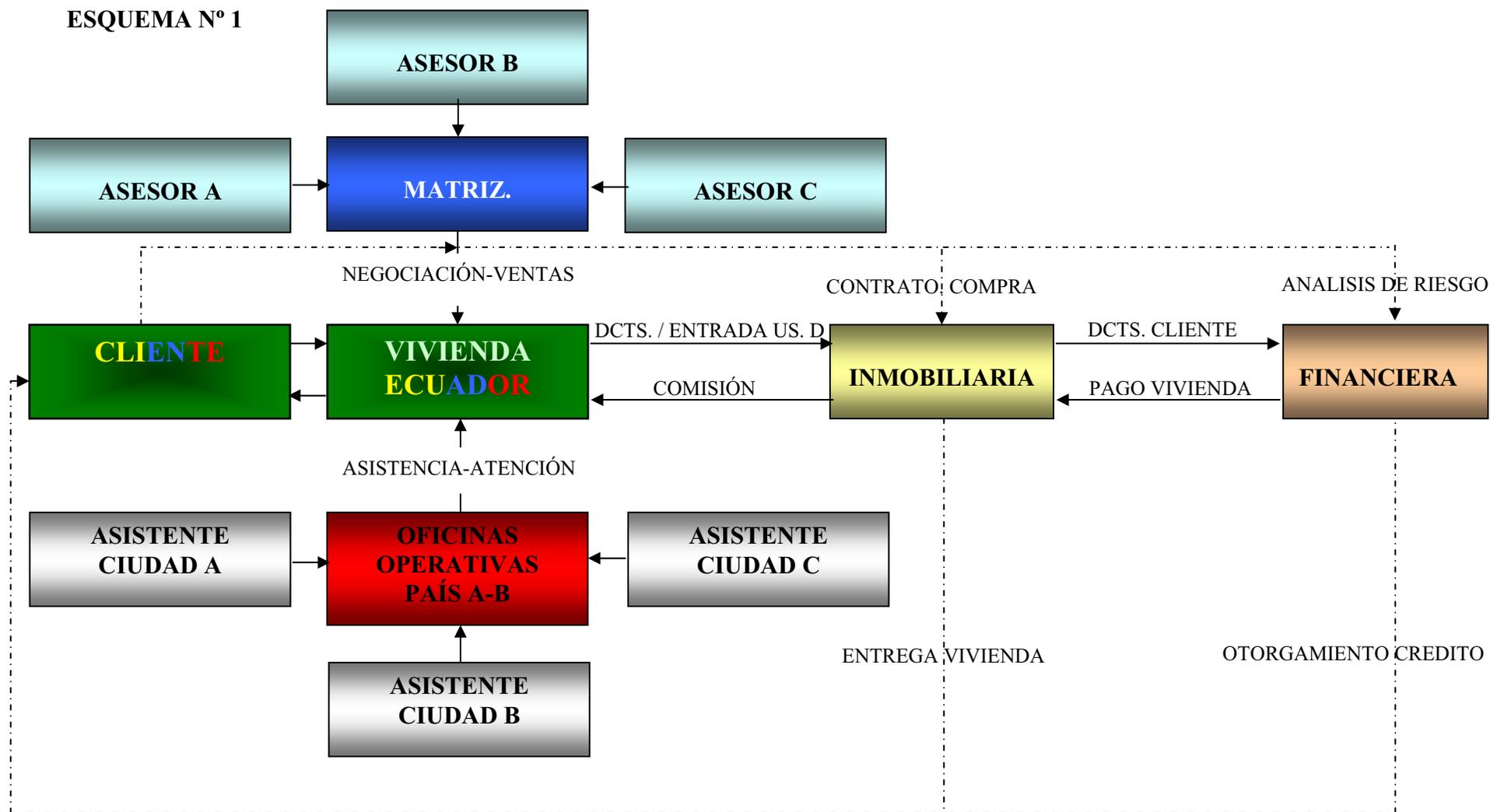
Es factible a nivel **SOCIAL** ya que existe la urgencia por parte de los Emigrantes de reunificar las familias, una vez satisfechos los objetivos iniciales de la migración, entre los que se encuentra la adquisición de vivienda, y mantener los suficientes lazos afectivos y físicos con sus orígenes.

Es factible frente a la **ACADEMIA**, por sus requerimientos inaplazables de inteligencia sobre los aspectos sociales y económicos, repercusiones y características de los conglomerados de ecuatorianos en el exterior.

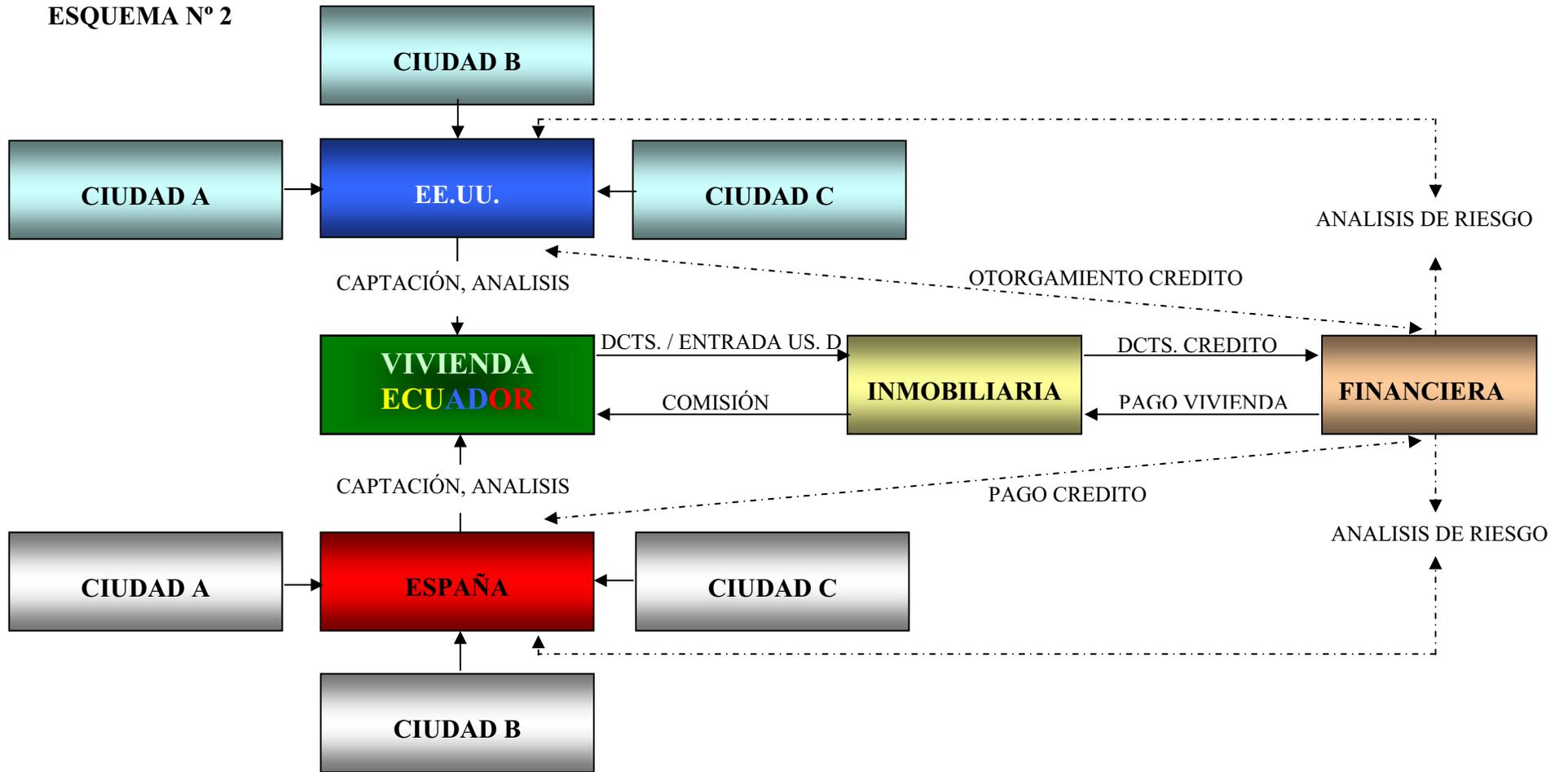
Es factible en lo **ECONÓMICO** debido a la existencia de oferta inmobiliaria en incremento, los requerimientos latentes y explícitos de los Emigrantes en pro de invertir en vivienda en el lugar de origen y la necesidad de estimular el aparato productivo nacional.

8.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.

ESQUEMA N° 1



ESQUEMA N° 2



FUENTE: Autor de tesis. ELABORADO: Autor de Tesis



VIVIENDA ECUADOR

Es un proyecto empresarial de intermediación inmobiliaria, su centro matriz de actividades es la ciudad de Manta, contará con oficinas de atención al cliente en las tres principales ciudades destinos de flujos migratorios de ecuatorianos, de los EE.UU. y España.

Vivienda Ecuador servirá de enlace entre los proveedores de vivienda (inmobiliarias y constructoras) y los clientes finales, mediante la captación en destinos de estos; iniciara negociaciones, recepción documental y análisis primarios de riesgos; activará logística, esencialmente procesos de trazabilidad que estimulen la agilidad del proceso; efectivizará la venta por medio de aplicación de las técnicas de cierre y la captación de los recursos correspondientes a los rubros de reserva y entrada, transfiriéndolos al respectivo proveedor, ampliará sus actividades hacia la post venta fidelizando mediante la dotación de otros servicios y el seguimiento a las respectivas solicitudes de crédito inmobiliario, de aplicarse.

Las ganancias de Vivienda Ecuador serán el 5% del PVP local actualizado de las viviendas, las negociaciones empresa-proveedor privilegiarán el monto de las comisiones empresa en el 2,5% del PVP, trasladando el siguiente 2,5% al cliente, asumiéndolos como el costo del servicio.

Los mínimos aceptables de venta son 12 casas por mes (144 casas anuales), 4 por asesor (el cuerpo básico inicial es de 3 asesores inmobiliarios). Las comisiones vendedor (sobre las comisiones empresa) sugeridas fluctuaran entre el 0% (1 cierre de venta positivo), 5%(2 a 3 colocaciones), 7% (4 colocaciones) y 10% (de a 5 a más cierres satisfactorios) más lo correspondiente a salarios y movilización (VER PRESUPUESTO)

El Proyecto Vivienda Ecuador presenta los siguientes componentes:

MISIÓN.

Ser una empresa altamente eficaz y eficiente en todos sus procesos, especialmente en la intermediación inmobiliaria, con altos estándares de calidad, ventas, negociación, competitividad y precios, donde cada una de las actividades directas y complementarias deben apoyarse en la aplicación de elevados principios morales y éticos; en el respeto al ser humano y las características de su medio circundante; en la actualización profesional e innovación tecnológica, que permitan, a la empresa, respuestas idóneas, serias y ágiles, acorde a las condiciones contemporáneas de negocios, lo que consentirá asegurar los beneficios de nuestros accionistas y colaboradores, a mas de la satisfacción de nuestros clientes.

VISIÓN.

En el *décimo año de actividad empresarial*, la empresa VIVIENDA ECUADOR, será líder local y nacional en la intermediación inmobiliaria internacional, negociación, ventas y dotación de servicios de calidad, estimulando la capacidad de reacción, eficiencia y competitividad de las empresas involucradas en el cluster industrial, a través de nuevos planes de vivienda, créditos y servicios, amparados en la práctica de sólidos principios éticos por parte de los actores y procesos relacionados al negocio, quienes compartirán responsabilidad social frente a la comunidad Ecuatoriana local y Emigrante. A nivel funcional, nuestra estructura administrativa estará plenamente consolidada, lo que permitirá el reforzamiento de valores, capacidades, conocimientos y mejoramiento continuo de nuestros colaboradores y por lo tanto del posicionamiento de la empresa.

VALORES.

- Enfoque: Nos concentraremos en ofertar productos de calidad.
- Trabajo en Equipo: Fortaleceremos nuestra estructura trabajando en forma coordinada entre administrativos, empleados, proveedores y comunidad.

- Agilidad: Honraremos la pro actividad y agilidad en cada una de nuestras acciones.
- Confianza: fomentaremos el respeto mutuo, la integridad, ética y honestidad, creando bases de confianza internas y externas altamente satisfactorias.

Sus acciones objeto de comercio son:

- La intermediación inmobiliaria o tercerización del departamento de mercadeo y logística (documentos, reserva, cuotas de entrada) a nivel internacional, de las constructoras e inmobiliarias ofertantes de vivienda para segmentos medio medio y medio alto, en el área geográfica de la ciudad de Manta y sus centros urbanos de influencia.
- La captación de clientes en los EE.UU. y España, análisis de riesgos primarios y negociación de viviendas en Manta y las zonas urbanas satélites.

Sus soportes a nivel de actividades de apoyo (Cadena de Valor), están dadas por:

- Estructura empresarial: Empresa no burocrática, conformada por el Consejo Directivo, Presidencia, Gerencia y departamentos Administrativo y Financiero.
- Estructura administración de Finanzas: Oficina externa de asesoría financiera-contable
- Estructura física: Oficina matriz en Manta y sucursales operativas en las principales ciudades de EE.UU. y España (Europa).
- Administración de recursos humanos: asesoría externa en la captación de RR.HH, programas de mantenimiento, mejoramiento continuo y desarrollo humano-profesional, sistemas de seguimiento y control.
- Desarrollo tecnológico: Estructura virtual internacional en Internet, mediante la aplicación de una potente página Web que permita la negociación en tiempo real y por video conferencia, entre los asesores inmobiliarios (oficina matriz) y nuestros clientes, enlazados a través de las terminales de las oficinas operativas, de sus ordenadores personales, o por medio de los servicios de acceso a la World Wide Web a nivel global.

- Aprovechamiento: a nivel local.
 - Inmobiliarias y constructoras. Vivienda.
 - Empresas de software y desarrollo de programas. Página Web y programas específicos, actualizaciones. Asistencia técnica.
- Aprovechamiento: a nivel externo.
 - Empresas de software y desarrollo de programas. Licencias de sistemas operativos y programas de control y seguridades. Actualizaciones.

Sus funciones a nivel de actividades primarias (Cadena de Valor) están dadas por:

- Logística de Entrada: Captación de clientes; recepción de solicitudes, documentos, elaboración de proformas.
- Operaciones. Asistencia y asesoría, Activación de los procesos de análisis primarios de riesgo y evaluación financiera, inclusión en base de datos, diseño de propuesta de negocio.
- Logística Salida: transferencia de dossier cliente, análisis, información y documentos para la aprobación crediticia a las inmobiliarias. Manejo de requisitos. Información a clientes condiciones de aceptación y otorgamiento de créditos.
- Marketing y Ventas: Publicidad local a familias de emigrantes en oficinas remesadoras y medios de información nacionales con cobertura internacional. Activación de la logística interna en ambos canales (proveedores-clientes) en pro de respuestas ágiles. Proceso de cierre de negociación o ventas y cobro de reserva y entrada.
- Servicio Post-Venta: Seguimiento de satisfacción del cliente. Fidelización.

8.8. DESCRIPCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS.

CLIENTES: Emigrantes ecuatorianos radicados en las ciudades destinos de flujos migratorios más representativas de los EE.UU. y España; familias y receptores de remesas radicados en Manta y las zonas urbanas de influencia.

Tienen necesidad latente o declarada de adquirir vivienda, el consejo familiar ha analizado dicha posibilidad o acordado la compra, se han solucionado parte de las carencias y costos inherentes a la emigración, tienen la posibilidad de asumir el sacrificio inicial que representa el monto de entrada y realizado los ajustes necesarios para asumir las cuotas mensuales del crédito inmobiliario.

Poseen estabilidad laboral, presencia activa en los países de destino, con una permanencia de entre 5 años a más, han iniciado ahorro y estudian las posibilidades de inversión. Están asumiendo la regulación o las posibilidades de retorno, frente a lo primero benefician la creación de lazos que impidan la pérdida total de su identidad primaria y frente a lo segundo forjan los mejores términos para su posible regreso, en ambos la adquisición de vivienda es una condición básica.

COMUNIDAD: Ciudad de Manta y zonas de influencia; ha tenido un sostenido crecimiento urbano y económico desde finales del siglo pasado, debido en gran parte a la cultura comercial que la caracteriza y a la atraktividad generada hacia inversionistas nacionales o extranjeros, posee profesionales y mano de obra capacitada capaz de asumir las plazas derivadas por la estimulación de la actividad productiva y en este caso especialmente, por el incremento de la oferta inmobiliaria. Es una de las principales ciudades del Ecuador, y la primera entre los centros urbanos no capitales de Provincia

INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS: Poseen altos estándares de calidad y experiencia, ofertan primordialmente casas nivel medio medio y medio alto. Son unos de los sectores empresariales de mayor dinamismo y fortaleza.

8.9. PLAN DE ACCIÓN.

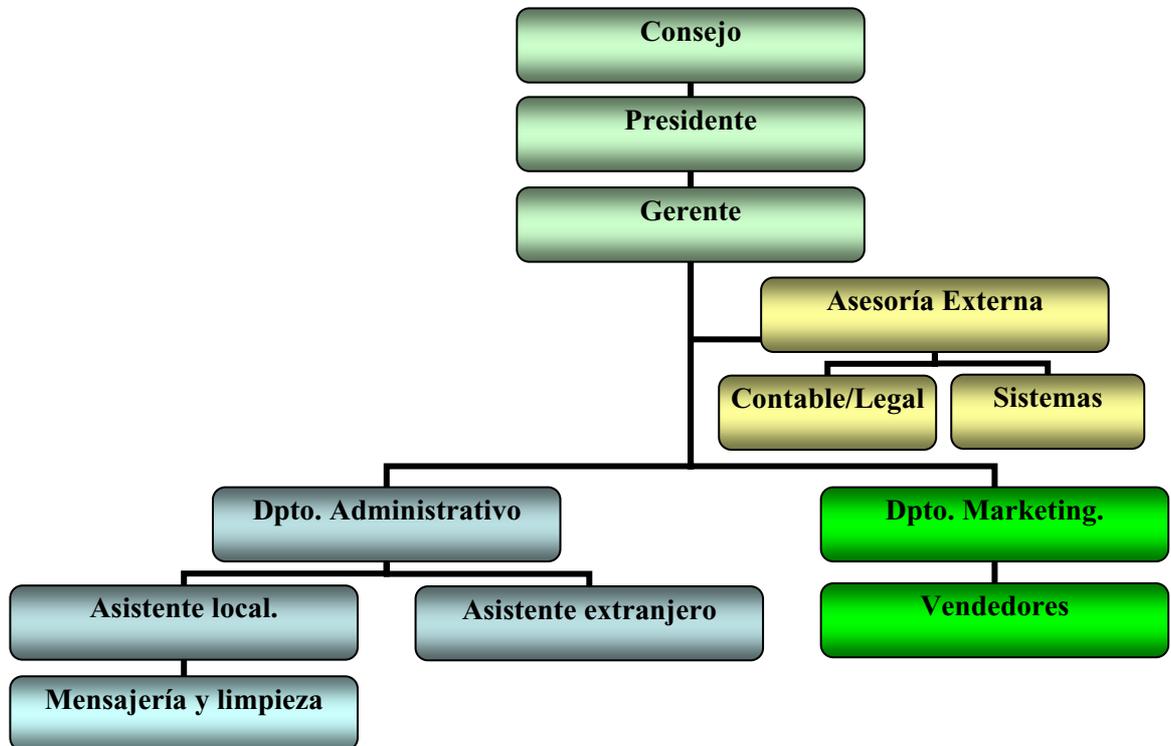
CUADRO N° 2. MATRIZ DE PLAN DE ACCIÓN TRI ANUAL PARA IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO.

ID	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	RESULTADO	DURAC	INICIO	FÍN
1	Conformación sociedad	Proyectista	Praxis del proyecto	90 D	-250	-160
1.1	Junta general de accionistas	Presidente	Definición de políticas y estrategias	1 D	-150	-150
1.2	Documentación, permisología y legalización.	Contable/Legal	Inicio vida jurídica del proyecto	45 D	-150	-105
2	Socialización del proyecto	Presidente	Empresa y Producto Socializado	30 D	-149	-119
2.3	Negociación del proyecto	Gerente	Creación de cluster, know how y herramientas del negocio	45 D	-135	-90
3	Solicitud de crédito	Gerente	Apertura de financiamiento externo	10 D	-100	-90
3.1	Corrida financiera	Contable	Establecimiento costos, tiempo y condiciones del crédito	5 D	-95	-90
3.2	Presentación documentos y requisitos	Contable/legal	Aval documental del proyecto	30 D	-90	-60
3.3	Presentación de garantías	Contable/Legal	Ratificación de la honra y repago del crédito	30 D	-90	-60
3.3	Aprobación	Entid. Financiera	Autorización del crédito	60 D	-60	0
4	Ejecución del proyecto, año 1	Gerente	Inicio de actividades empresariales	5 D	1	5
4.1	A nivel local	Equipo de trabajo	Contrataciones, Apertura oficinas, ofimática	20 D	1	20
4.2	A nivel país A	Equipo de trabajo	Contrataciones, Apertura oficinas, ofimática	60D	10	70
4.2.1	Diagnostico resultados 4° trimestre año 1	Contable/Gerente	Análisis de resultados y progreso del proyecto	10D	350	360
4.2.2	Diagnostico resultados 1° trimestre año 2	Contable/Gerente	Análisis de resultados y progreso del proyecto	10D	440	450
4.3	A nivel país B	Equipo de trabajo	Contrataciones, Apertura oficinas, ofimática	45 D	455	500
4.3.1	Diagnostico resultados 1° trimestre año 3	Contable/Gerente	Análisis de resultados y rentabilidad del proyecto	10 D	800	810

FUENTE: Autor, sugerencias ELABORADO: Autor de Tesis

8.10. ADMINISTRACIÓN.

ORGANIGRAMA N° 1



FUENTE: Autor de tesis

ELABORADO: Autor de Tesis

VIVIENDA ECUADOR esta constituido administrativamente:

- A nivel **DIRECTIVO** por el Consejo de Accionistas, encargado de dictar las políticas y estrategias corporativas; el Presidente, vocero del consejo y custodio de las decisiones tomadas al interior de éste; el Gerente, administrador, representante legal, relaciones y enlace inter empresa.
- A nivel de **STAFF** por asesores contable, legal y de sistemas informáticos.
- A nivel **EJECUTIVO** por el departamento de marketing, constituido por los asesores inmobiliarios, responsables por la negociación y venta de nuestros servicios.
- A nivel **OPERATIVO** por asistencia local y extranjera, responsables de la logística y operatividad de las oficinas; mensajería.

8.11. FINANCIAMIENTO.

VIVIENDA ECUADOR será financiada en el 30% por la aportación individual de los accionistas, correspondiente a la inversión en la infraestructura básica requerida. El capital de trabajo preoperativo, 70%, por medio de línea de crédito de la Corporación Financiera Nacional, dedicado a inversión en sistemas y a las herramientas y actividades de la puesta en marcha de la empresa.

CUADRO N° 3 FINANCIAMIENTO

	PREOPERAT.	
	1	TOTAL
FINANCIAMIENTO PROPIO	14.080,00	
Plan de Inversiones	14.080,00	14.080,00
Capital (Amortización) Preoperacional	0,00	0,00
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS		
- Crédito de proveedores	0,00	
- Crédito de Instituciones Financieras 1	32.000,00	
SUBTOTAL	32.000,00	32.000,00
TOTAL FINANCIAMIENTO	46.080,00	46.080,00
DIFERENCIA	0,00	0,00

CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO PROPUESTO

CREDITO DE PROVEEDORES DE ACTIVOS FIJOS	USD
Proveedor	
Monto	
Intereses del crédito de largo plazo (anual)	
Plazo	
Período de gracia TOTAL	
Período de gracia PARCIAL	
Período de solicitud de crédito	
Período (año/semestre) de solicitud del crédito	
CREDITO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS (IFI's No.1)	USD
Institución Financiera	CFN
Monto	32.000,00
Intereses del crédito de largo plazo (anual)	12,00%
Plazo	60
Período de gracia TOTAL	0
Período de gracia PARCIAL	6
Período de solicitud de crédito	Preoperacional
Período (año/semestre) de solicitud del crédito	1

FUENTE: Corrida Financiera CFN. ELABORADO: Autor de Tesis

CUADRO N° 4 NUEVO CREDITO MEDIANO/LARGO PLAZO

CUOTA FIJA				
MONTO:	32.000,00			
PLAZO	60			
GRACIA TOTAL	0			
GRACIA PARCIAL	6			
INTERÉS NOMINAL	1,00%	ANUAL	12,00%	
CUOTA	769,81			
PERIODO DE PAGO	Mensual			
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	32.000,00	320,00	0,00	320,00
2	32.000,00	320,00	0,00	320,00
3	32.000,00	320,00	0,00	320,00
4	32.000,00	320,00	0,00	320,00
5	32.000,00	320,00	0,00	320,00
6	32.000,00	320,00	0,00	320,00
7	32.000,00	320,00	449,81	769,81
8	31.550,19	315,50	454,31	769,81
9	31.095,88	310,96	458,85	769,81
10	30.637,03	306,37	463,44	769,81
11	30.173,59	301,74	468,07	769,81
12	29.705,51	297,06	472,76	769,81
13	29.232,76	292,33	477,48	769,81
14	28.755,28	287,55	482,26	769,81
15	28.273,02	282,73	487,08	769,81
16	27.785,94	277,86	491,95	769,81
17	27.293,99	272,94	496,87	769,81
18	26.797,11	267,97	501,84	769,81
19	26.295,28	262,95	506,86	769,81
20	25.788,42	257,88	511,93	769,81
21	25.276,49	252,76	517,05	769,81
22	24.759,45	247,59	522,22	769,81
23	24.237,23	242,37	527,44	769,81
24	23.709,79	237,10	532,71	769,81
25	23.177,08	231,77	538,04	769,81
26	22.639,04	226,39	543,42	769,81
27	22.095,62	220,96	548,85	769,81
28	21.546,76	215,47	554,34	769,81
29	20.992,42	209,92	559,89	769,81
30	20.432,53	204,33	565,49	769,81
31	19.867,05	198,67	571,14	769,81
32	19.295,91	192,96	576,85	769,81

33	18.719,06	187,19	582,62	769,81
34	18.136,44	181,36	588,45	769,81
35	17.547,99	175,48	594,33	769,81
36	16.953,66	169,54	600,27	769,81
37	16.353,39	163,53	606,28	769,81
38	15.747,11	157,47	612,34	769,81
39	15.134,77	151,35	618,46	769,81
40	14.516,31	145,16	624,65	769,81
41	13.891,66	138,92	630,89	769,81
42	13.260,76	132,61	637,20	769,81
43	12.623,56	126,24	643,58	769,81
44	11.979,99	119,80	650,01	769,81
45	11.329,98	113,30	656,51	769,81
46	10.673,46	106,73	663,08	769,81
47	10.010,39	100,10	669,71	769,81
48	9.340,68	93,41	676,40	769,81
49	8.664,28	86,64	683,17	769,81
50	7.981,11	79,81	690,00	769,81
51	7.291,11	72,91	696,90	769,81
52	6.594,21	65,94	703,87	769,81
53	5.890,34	58,90	710,91	769,81
54	5.179,44	51,79	718,02	769,81
55	4.461,42	44,61	725,20	769,81
56	3.736,22	37,36	732,45	769,81
57	3.003,77	30,04	739,77	769,81
58	2.264,00	22,64	747,17	769,81
59	1.516,83	15,17	754,64	769,81
60	762,19	7,62	762,19	769,81

FUENTE: Corrida Financiera CFN.

ELABORADO: Autor de Tesis

8.12. PRESUPUESTO.

CUADRO N° 5 RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS. USD

PERIODO:	2	3	4	5	6	7	8
COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION							
Mano de obra directa	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Materiales directos	5.728.320,00	5.728.320,00	5.728.320,00	5.728.320,00	5.728.320,00	5.728.320,00	5.728.320,00
Imprevistos % 1,0%	57.643,20	57.643,20	57.643,20	57.643,20	57.643,20	57.643,20	57.643,20
Subtotal	5.821.963,20						
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION							
Costos que representan desembolso:							
Mano de obra indirecta	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00
Materiales indirectos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros y servicios	94.740,00	94.740,00	94.740,00	94.740,00	94.740,00	94.740,00	94.740,00
Mantenimiento y seguros	1.117,00	1.117,00	1.117,00	1.117,00	1.117,00	1.117,00	1.117,00
ASESORIA TECNICA, SISTEMAS	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Imprevistos % 1,0%	1.031,77	1.031,77	1.031,77	1.031,77	1.031,77	1.031,77	1.031,77
Parcial	104.208,77	104.208,77	104.208,77	104.208,77	104.208,77	104.208,77	104.208,77
Costos que no representan desembolso:							
Depreciaciones	9.620,00	9.620,00	9.620,00	9.620,00	9.620,00	9.620,00	9.620,00
Amortizaciones	101,45	101,45	101,45	101,45	101,45	0,00	0,00
Subtotal	113.930,22	113.930,22	113.930,22	113.930,22	113.930,22	113.828,77	113.828,77

GASTOS DE ADMINISTRACION	% depreciación imputado	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos que representan desembolso:								
Remuneraciones		22.200,00	22.200,00	22.200,00	22.200,00	22.200,00	22.200,00	22.200,00
GASTOS DE OFICINA		2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00
MOVILIZACION Y VIATICOS		360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
OTROS		840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
Mantenimiento y seguros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos	1,0%	259,20	259,20	259,20	259,20	259,20	259,20	259,20
Parcial		26.179,20	26.179,20	26.179,20	26.179,20	26.179,20	26.179,20	26.179,20
Gastos que no representan desembolso:								
Depreciaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones		2.028,96	2.028,96	2.028,96	2.028,96	2.028,96	0,00	0,00
Subtotal		28.208,16	28.208,16	28.208,16	28.208,16	28.208,16	26.179,20	26.179,20
GASTOS DE VENTAS	% depreciación imputado	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Gastos que representan desembolso:								
Remuneraciones		9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
COMISIONES SOBRE VENTAS	10%	25.920,00	25.920,00	25.920,00	25.920,00	25.920,00	25.920,00	25.920,00
Imprevistos	1,0%	349,20	349,20	349,20	349,20	349,20	349,20	349,20
Parcial		35.269,20	35.269,20	35.269,20	35.269,20	35.269,20	35.269,20	35.269,20
Gastos que no representan desembolso:								
Depreciaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal		35.269,20						
GASTOS FINANCIEROS		3.771,62	3.182,05	2.414,04	1.548,62	573,45	0,00	0,00
TOTAL		6.003.142,40	6.002.552,83	6.001.784,81	6.000.919,40	5.999.944,23	5.997.240,37	5.997.240,37

FUENTE: Corrida Financiera CFN.

ELABORADO: Autor de Tesis

CUADRO N° 6. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO USD

	2		3		4		5		6		7		8	
	MONTO	%												
Ventas Netas	6.022.080,00	100,00	6.022.080,00	100,00	6.022.080,00	100,00	6.022.080,00	100,00	6.022.080,00	100,00	6.022.080,00	100,00	6.022.080,00	100,00
Costo de Ventas	5.935.893,42	98,57	5.935.893,42	98,57	5.935.893,42	98,57	5.935.893,42	98,57	5.935.893,42	98,57	5.935.791,97	98,57	5.935.791,97	98,57
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	86.186,58	1,43	86.288,03	1,43	86.288,03	1,43								
Gastos de ventas	35.269,20	0,59	35.269,20	0,59	35.269,20	0,59	35.269,20	0,59	35.269,20	0,59	35.269,20	0,59	35.269,20	0,59
Gastos de administración	28.208,16	0,47	28.208,16	0,47	28.208,16	0,47	28.208,16	0,47	28.208,16	0,47	26.179,20	0,43	26.179,20	0,43
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	22.709,22	0,38	24.839,63	0,41	24.839,63	0,41								
Gastos financieros	3.771,62	0,06	3.182,05	0,05	2.414,04	0,04	1.548,62	0,03	573,45	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION	18.937,60	0,31	19.527,17	0,32	20.295,19	0,34	21.160,60	0,35	22.135,77	0,37	24.839,63	0,41	24.839,63	0,41
Participación utilidades	2.840,64	0,05	2.929,08	0,05	3.044,28	0,05	3.174,09	0,05	3.320,37	0,06	3.725,94	0,06	3.725,94	0,06
Corpei 0,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP. RENTA	16.096,96	0,27	16.598,10	0,28	17.250,91	0,29	17.986,51	0,30	18.815,41	0,31	21.113,69	0,35	21.113,69	0,35
Impuesto a la renta 25,00%	4.024,24	0,07	4.149,52	0,07	4.312,73	0,07	4.496,63	0,07	4.703,85	0,08	5.278,42	0,09	5.278,42	0,09
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	12.072,72	0,20	12.448,57	0,21	12.938,18	0,21	13.489,88	0,22	14.111,56	0,23	15.835,26	0,26	15.835,26	0,26
Rentabilidad sobre:														
Ventas Netas	0,20%		0,21%		0,21%		0,22%		0,23%		0,26%		0,26%	
Utilidad Neta/Activos (ROA)	17,47%		17,26%		17,60%		18,44%		20,70%		21,91%		21,44%	
Utilidad Neta/Patrimonio (ROE)	36,56%		29,74%		25,97%		23,74%		23,46%		25,02%		24,41%	
Porcentaje de reparto de utilidades	30,0%		40,0%		50,0%		80,0%		90,0%		100,0%		100,0%	
Utilidades repartidas	3.621,82		4.979,43		6.469,09		10.791,91		12.700,40		14.251,74		14.251,74	
Reserva legal	1.207,27		1.244,86		1.293,82		1.348,99		1.411,16		1.583,53		1.583,53	

FUENTE: Corrida Financiera CFN. **ELABORADO:** Autor de Tesis

CUADRO N° 7. BALANCE GENERAL HISTORICO Y PROYECTADO USD

	Saldos iniciales	2	3	4	5	6	7	8
ACTIVO CORRIENTE								
Caja y bancos	20.000,00	37.420,77	52.155,97	65.319,84	52.215,65	58.974,93	70.609,94	51.113,47
Inversiones temporales		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por cobrar mercado local		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por cobrar mercado extranjero		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inventarios:								
Productos terminados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Productos en proceso	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materias primas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiales indirectos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	20.000,00	37.420,77	52.155,97	65.319,84	52.215,65	58.974,93	70.609,94	51.113,47
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS								
Terreno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fomento Agrícola	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN (TELEFAX)	1.200,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00
SOFTWARE	4.100,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN LOCAL	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
EQUIPO DE COMPUTACION PAIS A/B	7.500,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
MUEBLES Y ENSERES LOTE	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
OTROS	2.000,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS								
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal activos fijos	22.300,00	32.800,00	32.800,00	32.800,00	32.800,00	32.800,00	32.800,00	32.800,00
(-) depreciaciones		9.620,00	19.240,00	28.860,00	13.980,00	23.600,00	31.120,00	10.040,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	22.300,00	23.180,00	13.560,00	3.940,00	18.820,00	9.200,00	1.680,00	22.760,00

ACTIVO DIFERIDO	10.652,04	10.652,04	10.652,04	10.652,04	10.652,04	10.652,04	10.652,04	10.652,04
Amortización acumulada		2.130,41	4.260,82	6.391,22	8.521,63	10.652,04	0,00	0,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO NETO	10.652,04	8.521,63	6.391,22	4.260,82	2.130,41	0,00	0,00	0,00
OTROS ACTIVOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	52.952,04	69.122,40	72.107,20	73.520,66	73.166,06	68.174,93	72.289,94	73.873,47
PASIVO CORRIENTE								
Obligaciones de corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Porción corriente deuda largo plazo	0,00	6.055,68	6.823,69	7.689,11	8.664,28	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por pagar proveedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos acumulados por pagar	0,00	6.864,88	7.078,60	7.357,01	7.670,72	8.024,22	9.004,37	9.004,37
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	0,00	12.920,56	13.902,29	15.046,11	16.335,00	8.024,22	9.004,37	9.004,37
PASIVO LARGO PLAZO	32.000,00	23.177,08	16.353,39	8.664,28	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE PASIVOS	32.000,00	36.097,64	30.255,68	23.710,39	16.335,00	8.024,22	9.004,37	9.004,37
PATRIMONIO								
Capital social pagado	20.952,04	20.952,04	20.952,04	20.952,04	20.952,04	20.952,04	20.952,04	20.952,04
Reserva legal	0,00	0,00	1.207,27	2.452,13	3.745,95	5.094,94	6.506,09	8.089,62
Futuras capitalizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad (pérdida) retenida	0,00	0,00	7.243,63	13.467,92	18.643,19	19.992,18	19.992,18	19.992,18
Utilidad (pérdida) neta	0,00	12.072,72	12.448,57	12.938,18	13.489,88	14.111,56	15.835,26	15.835,26
TOTAL PATRIMONIO	20.952,04	33.024,76	41.851,52	49.810,27	56.831,06	60.150,71	63.285,58	64.869,10
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	52.952,04	69.122,40	72.107,20	73.520,66	73.166,06	68.174,93	72.289,94	73.873,47
COMPROBACION	0,0000							

FUENTE: Corrida Financiera CFN.

ELABORADO: Autor de Tesis

CUADRO N° 8. TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA (TIRF)

FLUJO DE FONDOS	VIDA UTIL	AÑOS						
	PREOPER.	2	3	4	5	6	7	8
Inversión fija	-22.300,00	-10.500,00	0,00	0,00	-24.500,00	0,00	-2.100,00	-30.700,00
Inversión diferida	-10.652,04							
Capital de operación	-20.000,00							
Participación de trabajadores		0,00	-2.840,64	-2.929,08	-3.044,28	-3.174,09	-3.320,37	-3.725,94
Impuesto a la renta		0,00	-4.024,24	-4.149,52	-4.312,73	-4.496,63	-4.703,85	-5.278,42
Flujo operacional (ingresos - egresos)	0,00	34.459,63	34.459,63	34.459,63	34.459,63	34.459,63	34.459,63	34.459,63
Valor de recuperación:								
Inversión fija		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.620,00
Capital de trabajo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20.000,00
Flujo Neto (precios constantes)	-52.952,04	23.959,63	27.594,75	27.381,03	2.602,62	26.788,91	24.335,41	30.375,26
Flujo de caja acumulativo	-52.952,04	-28.992,41	-1.397,66	25.983,37	28.585,99	55.374,91	79.710,32	110.085,58
TIRF precios constantes: 39,99%								

FUENTE: Corrida Financiera CFN.

ELABORADO: Autor de Tesis

CUADRO N° 9. FLUJO DE CAJA PROYECTADO USD

	PREOP.	2	3	4	5	6	7	8
A. INGRESOS OPERACIONALES								
Recuperación por ventas	0,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00
Parcial	0,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00
B. EGRESOS OPERACIONALES								
Pago a proveedores	0,00	5.823.060,00	5.823.060,00	5.823.060,00	5.823.060,00	5.823.060,00	5.823.060,00	5.823.060,00
Mano de obra directa e imprevistos		93.643,20	93.643,20	93.643,20	93.643,20	93.643,20	93.643,20	93.643,20
Mano de obra indirecta		4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00
Gastos de ventas		35.269,20	35.269,20	35.269,20	35.269,20	35.269,20	35.269,20	35.269,20
Gastos de administración		26.179,20	26.179,20	26.179,20	26.179,20	26.179,20	26.179,20	26.179,20
Costos de fabricación		5.148,77	5.148,77	5.148,77	5.148,77	5.148,77	5.148,77	5.148,77
Corpei		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	0,00	5.987.620,37	5.987.620,37	5.987.620,37	5.987.620,37	5.987.620,37	5.987.620,37	5.987.620,37
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	0,00	34.459,63						
D. INGRESOS NO OPERACIONALES								
Crédito de proveedores de activos fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Créditos a contratarse a corto plazo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Créditos Instituciones Financieras 1	32.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de capital	20.952,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	52.952,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES								
Pago de intereses		3.771,62	3.182,05	2.414,04	1.548,62	573,45	0,00	0,00
Pago de créditos de corto plazo	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de principal (capital) de los pasivos	0,00	2.767,24	6.055,68	6.823,69	7.689,11	8.664,28	0,00	0,00

Pago participación de trabajadores		0,00	2.840,64	2.929,08	3.044,28	3.174,09	3.320,37	3.725,94
Pago de impuesto a la renta	0,00	0,00	4.024,24	4.149,52	4.312,73	4.496,63	4.703,85	5.278,42
Reparto de dividendos		0,00	3.621,82	4.979,43	6.469,09	10.791,91	12.700,40	14.251,74
Reposición y nuevas inversiones								
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS								
Terreno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fomento Agrícola	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN (TELEFAX)	1.200,00	900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.100,00	0,00
SOFTWARE	4.100,00	900,00	0,00	0,00	5.000,00	0,00	0,00	5.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN LOCAL	4.500,00	0,00	0,00	0,00	4.500,00	0,00	0,00	4.500,00
EQUIPO DE COMPUTACION PAIS A/B	7.500,00	7.500,00	0,00	0,00	15.000,00	0,00	0,00	15.000,00
MUEBLES Y ENSERES LOTE	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.000,00
OTROS	2.000,00	1.200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.200,00
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS								
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos diferidos	10.652,04							
Otros activos	0,00							
Parcial	32.952,04	17.038,86	19.724,42	21.295,76	47.563,82	27.700,35	22.824,62	53.956,10
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	20.000,00	-17.038,86	-19.724,42	-21.295,76	-47.563,82	-27.700,35	-22.824,62	-53.956,10
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	20.000,00	17.420,77	14.735,21	13.163,87	-13.104,19	6.759,28	11.635,01	-19.496,47
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	20.000,00	37.420,77	52.155,97	65.319,84	52.215,65	58.974,93	70.609,94
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	20.000,00	37.420,77	52.155,97	65.319,84	52.215,65	58.974,93	70.609,94	51.113,47
REQUERIMIENTOS DE CAJA		498.968,36						
NECESIDADES EFECTIVO (CREDITO CORTO PLAZO)		461.547,60	446.812,39	433.648,52	446.752,71	439.993,44	428.358,42	447.854,90

FUENTE: Corrida Financiera CFN.

ELABORADO: Autor de Tesis

CUADRO N° 10. TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA (TIRI)

FLUJO DE FONDOS	VIDA UTIL							8
	PREOPER.	2	3	4	5	6	7	
Aporte de los accionistas	-20.952,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Flujo neto generado + dividendos repartidos	0,00	17.420,77	18.357,02	18.143,30	-6.635,10	17.551,18	24.335,41	-5.244,74
Valor de recuperación:								
Inversión fija		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.620,00
Capital de trabajo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20.000,00
Flujo Neto (precios constantes)	-20.952,04	17.420,77	18.357,02	18.143,30	-6.635,10	17.551,18	24.335,41	30.375,26
Flujo de caja acumulativo	-20.952,04	-3.531,27	14.825,75	32.969,05	26.333,95	43.885,13	68.220,54	98.595,81
TIRI precios constantes: 75,79%								

FUENTE: Corrida Financiera CFN.

ELABORADO: Autor de Tesis

CUADRO N° 11. COSTOS Y GASTOS UNITARIOS

<i>Período</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>Promedio</i>
Total costos y gastos	USD			
Costos y gastos	6.003.142,40	6.002.552,83	6.001.784,81	6.002.493,35
Ponderación de costos y gastos				
MEDIO ALTO	55,9%	55,9%	55,9%	55,9%
MEDIO	44,1%	44,1%	44,1%	44,1%
Costos y gastos unitarios totales	USD			
MEDIO ALTO	46.593,02	46.588,44	46.582,48	46.587,98
MEDIO	36.783,96	36.780,35	36.775,64	36.779,98
Costos y gastos unitarios variables	USD			
MEDIO ALTO	45.728,06	45.728,06	45.728,06	45.728,06
MEDIO	36.101,10	36.101,10	36.101,10	36.101,10
Costos y gastos unitarios fijos	USD			
MEDIO ALTO	837,47	808,19	832,89	826,18
MEDIO	661,16	638,05	657,54	652,25
Materia prima	USD			
MEDIO ALTO	44.460,00	44.460,00	44.460,00	44.460,00
MEDIO	35.100,00	35.100,00	35.100,00	35.100,00
Materiales indirectos	USD			
MEDIO ALTO	0,00	0,00	0,00	0,00
MEDIO	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros y servicios	USD			
MEDIO ALTO	735,32	735,32	735,32	735,32
MEDIO	580,51	580,51	580,51	580,51
Mano de obra directa	USD			
MEDIO ALTO	279,41	279,41	279,41	279,41
MEDIO	220,59	220,59	220,59	220,59
Mano de obra indirecta	USD			
MEDIO ALTO	33,53	33,53	33,53	33,53
MEDIO	26,47	26,47	26,47	26,47
Personal administrativo	USD			
MEDIO ALTO	172,30	172,30	172,30	172,30
MEDIO	136,03	136,03	136,03	136,03
Personal de ventas	USD			
MEDIO ALTO	69,85	69,85	69,85	69,85
MEDIO	55,15	55,15	55,15	55,15
Depreciación, mantenimiento y seguros	USD			
MEDIO ALTO	55,85	55,85	55,85	55,85
MEDIO	44,09	44,09	44,09	44,09
Intereses créditos nuevos y vigentes	USD			
MEDIO ALTO	29,27	0,00	24,70	17,99
MEDIO	23,11	0,00	19,50	14,20
Otros costos y gastos, amortizaciones e imprevistos	USD			
MEDIO ALTO	729,99	729,99	729,99	729,99
MEDIO	576,31	576,31	576,31	576,31

FUENTE: Corrida Financiera CFN. ELABORADO: Autor de Tesis

CUADRO N° 12. INDICES FINANCIEROS

<i>Período</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>Promedio</i>
Composición de activos				
Activo corriente/activos totales	54,1%	72,3%	88,8%	71,8%
Activo fijo/activos totales	33,5%	18,8%	5,4%	19,2%
Activo diferido/activos totales	12,3%	8,9%	5,8%	9,0%
Otros activos/activos totales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Apalancamiento				
Pasivos totales/activos totales	52,2%	42,0%	32,2%	42,1%
Pasivos corrientes/activos totales	18,7%	19,3%	20,5%	19,5%
Patrimonio/activos totales	47,8%	58,0%	67,8%	57,9%
Composición de costos y gastos				
Costos directos/costos y gastos totales	97,0%	97,0%	97,0%	97,0%
Costos indirectos/costos y gastos totales	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%
Gastos administrativos/costos y gastos totales	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
Gastos de ventas/costos y gastos totales	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
Gastos financieros/costos y gastos totales	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%
Costo de ventas/costos y gastos totales	98,9%	98,9%	98,9%	98,9%
Costo materia prima/costos y gastos totales	95,4%	95,4%	95,4%	95,4%
Costo materiales indirectos/costos y gastos totales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Costo suministros y servicios/costos y gastos totales	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%
Costo mano obra directa/costos y gastos totales	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
Costo mano obra indirecta/costos y gastos totales	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Gastos personal administ./costos y gastos totales	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
Gastos personal ventas/costos y gastos totales	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Total remuneraciones/costos y gastos totales	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%
Liquidez USD				
Flujo operacional	34.459,6	34.459,6	34.459,6	34.459,6
Flujo no operacional	(17.038,9)	(19.724,4)	(21.295,8)	(19.353,0)
Flujo neto generado	17.420,8	14.735,2	13.163,9	15.106,6
Saldo final de caja	37.420,8	52.156,0	65.319,8	51.632,2
Requerimientos de recursos frescos	461.547,6	446.812,4	433.648,5	447.336,2
Capital de trabajo	24.500,2	38.253,7	50.273,7	37.675,9
Índice de liquidez (prueba ácida)	2,9	3,8	4,3	3,7
Índice de solvencia	2,9	3,8	4,3	3,7
Retorno				
Tasa interna de retorno financiera (TIRF)	39,99%			
Tasa interna de retorno del inversionista (TIRI)	75,79%			
Valor actual neto (VAN)	52.852,20	USD		
Período de recuperación (nominal)	2,05	AÑO		
Coefficiente beneficio/costo	2,00			
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	36,56%	29,74%	25,97%	30,76%
Utilidad neta/activos totales (ROA)	17,47%	17,26%	17,60%	17,44%
Utilidad neta/ventas	0,20%	0,21%	0,21%	0,21%
Punto de equilibrio	81,31%	80,73%	79,97%	80,67%
Cobertura de intereses	6,0	7,1	9,4	7,5

Rotaciones				
Rotación cuentas por cobrar	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación de inventarios	0,0	0,0	0,0	0,0
Sociales	USD			
Sueldos y salarios	71.520,00	71.520,00	71.520,00	71.520,00
Valor agregado	94.229,22	94.229,22	94.229,22	94.229,22
Generación de divisas	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00
Costo de oportunidad	12,00%	AÑO		

FUENTE: Corrida Financiera CFN.

ELABORADO: Autor de Tesis

(VER ANEXOS 5 Y 6)

8.13. EVALUACIÓN.

CUADRO N° 13 MATRIZ DE VERIFICACION

ID	OBJETIVOS	NOMBRE DEL INDICADOR	FINALIDAD	NUMERADOR DENOMINADOR	FUENTES DE INFORMACIÓN	METODO DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN	METODO DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN	FRECUE.	APLICACION USOS ESPERADOS	FORMATO DE DISEMINACIÓN DE LA INFORMACIÓN	CIRCULACION USUARIOS DE LA INFORMACIÓN
NIVEL DE IMPACTO (POST-PROYECTO)											
1	Mantener la aceptación de nuestro servicio en los emigrantes y sus familias.	% aceptación del producto	Determinar la aptitud del proyecto para sostener los efectos e impacto generados desde la ejecución de sus actividades, componentes, propósito y finalidad	(Vida útil ejecutada) (Ciclo de vida útil del Proyecto integral planificado)	Balances, Informes, Reportes. Dpto. marketing, Proyecciones.	Base de datos	Gráficos, Tablas	Trimestral	Migrantes, cámaras de la construcción, inmobiliarias	Informe trimestral y anual	Correo normal, e:mail, boletín de prensa, publicación inmobiliarias, remesadosas, rueda de prensa
FIN (NIVEL DE EFECTO)											
2	FIN Elevado el impacto socioeconómico favorable en los emigrantes de Manta.	% incremento de impacto socio Económico	Incrementar el nivel de inversión inmobiliaria de los migrantes, en Manta	(Impacto socioeconómico presente observado) (Impacto socioeconómico histórico)	Informes, Reportes. Dpto. marketing, Proyecciones. Informes inmobiliarias. Investigaciones y publicaciones especializadas. INEC. MIDUVI	Base de datos INEC, MIDUVI	Tablas, gráficos, resúmenes	Trimestral	Cuantificado: INEC, MIDUVI, Migrantes, cámaras de la construcción, inmobiliarias	Reportes	Correo normal, e:mail, boletín de prensa, publicación inmobiliarias, remesadosas, rueda de prensa

PROPÓSITO											
3	PROPÓSITO	% calidad de vida mejorada	Determinar la mejora de la calidad de vida de las familias y emigrantes de la ciudad de Manta	(% de calidad de vida presente observada)	Informes, Reportes. Dpto. marketing, Proyecciones. Informes inmobiliarias. Investigaciones y publicaciones especializadas. INEC. MIDUVI	Base de datos INEC, MIDUVI, MBS. I. Municipalidad de Manta	Tablas, fichas, gráficos, resúmenes	Trimestral	Cuantificado: INEC, MBS, Comunidad, Emigrantes, cámaras de la construcción, inmobiliarias	Reportes	Correo normal, e:mail, boletín de prensa, publicación inmobiliarias, remesadoras, rueda de prensa
	(% calidad de vida histórica observada)										

PRODUCTOS (OBJ. ESPECÍFICOS)											
COMPONENTES											
4	Componente 1: Créditos financieros y capital de inversionistas conseguidos por el Proyecto.	% créditos y capital conseguidos.	Determinar porcentaje de créditos bancarios y capital conseguidos para ejecutar el proyecto.	(N° de gestiones de Crédito y capital aprobadas)	Base de datos de Agente de crédito de financiera, bancos, Base de datos de Inversionistas	Revisión trimestral: Financiera, Bancos Públicos y privados, Inversionistas nacionales y extranjeras si las hubiera.	Tablas, fichas, desembolsos financieros, reportes	Trimestral	Cuantificado: Banco Central del Ecuador, CFN INEC, MBS, Comunidad, Cámara de Comercios, I.M. Manta.	Oficios, Reportes, Informes.	Correo normal, e:mail, boletín de prensa, publicación inmobiliarias, remesadoras, rueda de prensa
				(N° de créditos y capital, gestiones realizadas)							
5	Componente 2: Proyecto integral Ecuador Vivienda	% plan integral desarrollado.	Nivel de Desarrollo del plan integral Ecuador Vivienda ejecutado.	(Plan integral ejecutado)	Archivos Unidad Ejecutora, Informes Proveedores	Revisión de registros quincenales: Datos consolidados, informes	Tablas, fichas, reportes.	semanal	Cuantificado y Cualitativo: Entidades bancarias, asesores	Reportes	Correo normal, e:mail, boletín de prensa, publicación inmobiliarias, remesadoras, rueda de prensa
(Plan integral programado)											

NIVEL DE SUPUESTOS (ACTIVIDADES)											
6	Mantener apoyo de los emigrantes y sus familias, de la ciudad de Manta	% apoyo de habitantes.	Incrementar el apoyo y la participación migrante, para contribuir a impulsar la atención y el interés sostenido del sector público, en pro del desarrollo del plan integral Ecuador Vivienda	(Total de migrantes y sus familias que apoyan) (Total de migrantes y sus familias)	Informes, Informes inmobiliarias. Investigaciones y publicaciones especializadas. INEC. MIDUVI	Actas de reuniones, resoluciones, Acuerdos, Oficios	Propuestas ejecutadas, Tablas, Reportes	Mensual	Cuantificado Comunidad , e investigadora	Oficios y Boletines de Prensa	Respuesta a Oficio, Boletín informativo, e:mail
7	Mantener apoyo de financiera, Bancos e Inversionistas	% apoyo de Financiera, Bancos e Inversionistas	Conocer el apoyo de las Financieras, Bancos e Inversionistas, para la ejecución del Plan integral I	(Total de Financieras, Bancos e Inversionistas que apoyan gestión) (Total de Financieras, bancos e Inversionistas contactados)	Base de datos propias, de Agente de crédito, de financiera, bancos, Inversionistas	Actas de reuniones, resoluciones, Acuerdos, Oficios de Financieras, Bancos e Inversionistas	Matrices, Número de miembros con votos a favor ejecutadas	Semestral	Cuantificado Base de datos de Agente de crédito de financiera, bancos, Base de datos de Inversionistas	Oficios y Boletines de Prensa	Respuesta a Oficio, Boletín informativo, e:mail
8	Elevado interés y deseos de participación de los proveedores inmobiliarios en el hacer empresarial	% de participación proveedores inmobiliarios	Incentivar participación de del cantón en el proyecto empresarial.	(Participación de proveedores inmobiliarios involucrados activos) (Total involucrados proveedores inmobiliarios)	Informes, Informes inmobiliarias en Manta. Investigaciones y publicaciones especializadas. INEC. MIDUVI	Actas de reuniones, resoluciones, Acuerdos, Oficios	Matrices, Número de propuestas de apoyo ejecutadas, Tablas, datos consolidados.	Trimestral	Cuantificado: INEC, MIDUVI, Migrantes, cámaras de la construcción, inmobiliarias	Oficios y Matrices (Reportes), Boletines	Respuesta a Oficio, Boletín informativo, e:mail
9	Entrega oportuna de Recursos financieros para ejecutar actividades de los componentes.	% recursos entregados	Cumplir entrega de recursos económicos presupuestados para la operación del plan integral empresarial a ejecutarse.	(Recursos económicos entregados) (Recursos económicos asignados en presupuesto)	Base de datos de Agente de crédito de las Financieras, bancos, Base de datos de Inversionistas.	Departamento de crédito de las Financieras, Bancos E inversionistas.	Flujo de desembolsos Financiero y de crédito de Financieras, Bancos e Inversionistas.	Mensual	Cuantificado MIDUVI, Migrantes, cámaras de la construcción, inmobiliarias	Oficios y Boletines de Prensa	Oficios, publicación, e:mail.

FUENTE: Autor, sugerencias.

ELABORADO: Autor de Tesis

BIBLIOGRAFIA.

- * www.bce,remesasanales_archivos\ReporteEstadistico.html
- * www.bevecuador.com
- * www.camindustriales.org.ec
- * www.camindustriales.org.ec/paginas/promocion/biblioteca/legislacion%20secundaria/ministeriodesarrollo_vivienda/legisecundesurbvivi.doc
- * www.condusef.gob.mx
- * www.condusef.gob.mx/glosario/a.htm
- * www.consumer-action.org
- * www.consumer-action.org/Spanish/library/money_mgt/1993_Successful Saving/index.php
- * www.dlh.lahora.com.ec
- * www.dlh.lahora.com.ec/paginas/debate/paginas/debate320.htm.
- * www.eumed.net
- * www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/, Egüez Alejandro (2001): "Las remesas de emigrantes en Ecuador tras la dolarización" en Observatorio de la Economía Latinoamericana
- * www.eluniverso.com
- * www.eluniverso.com/core/eluniverso.asp?page=noticia&id=1060&tab=1&contid=6BD64430EDAF4728A064F52AB588B0DF
- * www.gestoresinmobiliarios.com.ec
- * www.ILDIS.org
- * www.ILDIS.org/migracion10.pdf, Cartillas sobre migración. N° 10, Plan migración, Comunicación y desarrollo. Características y diferencias claves entre las primeras migraciones y la reciente ola migratoria. Alberto Acosta, ILDIS.
- * www.inec.gov.ec
- * www.iadb.org
- * www.iadb.org/mif, Multiplicar el impacto de las remesas de emigrantes, FOMIN, BENDIXEN & ASSOCIATES, 27 de mayo de 2003.

- * www.jerez.com.mx
- * www.mingobierno.gov.ec
- * www.mingobierno.gov.ec/leymigratoria.html
- * www.moebius.es
- * www.mundobvg.com
- * www.mundobvg.com/esp/educativo/oportunidades.htm
- * www.mundobvg.com/esp/educativo/paper.htm
- * www.mundobvg.com/esp/financiamiento/opciones.asp
- * www.presidencia.gov.ec
- * www.presidencia.gov.ec/noticias.asp?noid=5623
- * www.superban.gov.ec
- * www.transmigrared.net
- * www.transmigrared.net/DOCS/rel01_acosta.pdf, Ecuador, Oportunidades y amenazas económicas de la emigración, Alberto Acosta.
- * www.vistazo.com
- * Revista Vistazo, octubre 28 del 2005, La distancia es oro.
- * Difusión de Resultados Definitivos del VI Censo de Población y V de Vivienda 2001 – Julio 2002. INEC.
- * Software CFN, corrida financiera, análisis de proyectos y créditos.
- * Tesina ENVÍO DE REMESAS DE INMIGRANTES AL EXTERIOR Y LA POBLACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN ESPAÑA. Julieth Castañeda Urbano
- * Marianela Denegri Coria / Mireya Palavecinos Tapia. GÉNERO Y ALFABETIZACIÓN ECONÓMICA: ¿OPORTUNIDADES DE DESARROLLO O NUEVOS CAMINOS PARA LA DISCRIMINACIÓN? Psicología desde el Caribe, julio-diciembre, No. 12: pp. 76-97, 2003. Universidad del Norte. Barranquilla, Colombia. psicarib@uninorte.edu.co

ANEXOS.

ANEXO 1. BALANZA DE PAGOS

Transacciones Período	Años (2)				Trimestres															
	2000	2001	2002	2003	2004	2002.I	2002.II	2002.III	2002.IV	2003.I	2003.II	2003.III	2003.IV	2004.I	2004.II	2004.III	2004.IV	2005.I	2005.II	
1 CUENTA CORRIENTE (A+B+C+D)	920.5	-665.3	-1398.5	-340.5	-154.7	-329.5	-457.9	-379.6	-232.3	-18.6	-208.2	-111.1	-2.4	23.6	34.1	28.3	-227.0	-49.9	-52.6	
A Bienes	1399.3	-397.2	-997.7	86.5	413.1	-233.5	-341.0	-264.5	-158.9	91.9	-62.6	-22.8	79.9	137.4	200.6	136.5	-61.4	119.6	127.6	
A1 Exportaciones	5056.7	4781.5	5198.3	6380.8	7910.4	1136.8	1341.0	1355.6	1364.9	1579.0	1475.4	1576.4	1750.0	1728.7	2026.7	2078.6	2076.5	2235.1	2446.6	
Mercancías generales	4941.1	4689.8	5056.2	6240.6	7774.6	1107.5	1308.4	1317.0	1323.3	1538.8	1440.0	1545.1	1716.7	1695.4	1993.4	2043.4	2042.4	2187.4	2397.8	
Mercancías según CAE	4926.6	4678.4	5036.1	6222.7	7752.9	1102.4	1303.0	1312.2	1318.5	1534.5	1435.7	1540.6	1711.9	1690.6	1987.8	2037.7	2036.9	2181.5	2391.7	
Petróleo y derivados	2442.4	1900.0	2055.0	2606.8	4234.0	361.6	524.5	618.0	550.8	645.6	495.0	669.6	796.6	823.8	1125.9	1171.2	1113.0	1196.7	1417.9	
Las demás	2484.2	2778.4	2981.1	3615.9	3518.9	740.8	778.5	694.2	767.6	888.9	940.8	871.0	915.2	866.7	861.9	866.5	923.8	984.8	973.8	
Comercio no registrado (3)	14.5	11.3	20.1	17.9	21.7	5.1	5.4	4.8	4.8	4.4	4.2	4.5	4.8	4.8	5.6	5.7	5.5	5.8	6.1	
Otras exportaciones	115.6	91.7	142.1	140.2	135.9	29.3	32.6	38.7	41.6	40.2	35.5	31.3	33.3	33.3	33.3	35.2	34.1	47.7	48.7	
A2 Importaciones	-3657.4	-5178.7	-6196.0	-6294.4	-7497.3	-1370.3	-1681.9	-1620.1	-1523.7	-1487.2	-1538.0	-1599.1	-1670.1	-1591.3	-1826.1	-1942.1	-2137.9	-2115.5	-2319.0	
Mercancías generales	-3637.4	-5149.2	-6171.5	-6272.2	-7470.1	-1363.8	-1675.9	-1614.1	-1517.7	-1481.7	-1532.5	-1593.6	-1664.5	-1585.1	-1819.3	-1936.4	-2129.3	-2109.8	-2313.3	
Mercancías según CAE	-3468.6	-4980.6	-6005.6	-6123.4	-7298.3	-1331.8	-1631.9	-1566.6	-1475.3	-1442.8	-1497.1	-1556.9	-1626.7	-1548.6	-1777.5	-1891.9	-2080.3	-2063.3	-2269.1	
Bienes de consumo (4)	-830.1	-1366.2	-1739.1	-1786.1	-2064.2	-349.3	-467.3	-464.5	-458.0	-382.8	-438.1	-466.1	-499.1	-401.8	-483.5	-539.1	-639.8	-503.3	-593.6	
Otras	-2638.6	-3614.3	-4266.5	-4337.3	-5234.1	-982.5	-1164.6	-1102.1	-1017.3	-1060.0	-1059.0	-1090.8	-1127.6	-1146.8	-1294.0	-1352.8	-1440.5	-1560.0	-1675.5	
Comercio no registrado (3)	-168.8	-168.6	-165.9	-148.8	-171.9	-32.0	-44.1	-47.5	-42.4	-38.9	-35.4	-36.7	-37.8	-36.5	-41.8	-44.5	-49.0	-46.5	-44.2	
Otras importaciones	-20.0	-29.5	-24.5	-22.1	-27.2	-6.5	-6.0	-6.0	-6.0	-5.5	-5.5	-5.5	-5.6	-6.2	-6.7	-5.6	-8.6	-5.7	-5.7	

B Servicios	-420.0	-571.9	-747.7	-734.2	-968.8	-176.7	-191.1	-189.7	-190.1	-198.4	-183.4	-174.8	-177.4	-229.5	-232.9	-243.8	-262.5	-277.7	-288.0
B1 Servicios prestados	849.3	862.2	883.9	882.3	921.3	211.4	222.9	228.0	221.6	213.8	223.4	225.0	220.1	221.9	234.1	235.4	229.9	221.2	232.3
Transportes	290.0	248.3	243.4	268.6	340.5	53.2	60.7	65.7	63.7	61.5	68.2	70.5	68.4	75.1	86.7	90.3	88.4	87.0	98.7
Viajes	402.0	430.0	447.2	406.4	367.4	108.0	112.7	114.3	112.2	100.1	101.7	103.2	101.3	90.6	91.9	93.3	91.6	82.1	83.2
Otros servicios	157.3	183.8	193.4	207.3	213.5	50.1	49.5	48.1	45.7	52.2	53.4	51.3	50.4	56.2	55.4	51.8	50.0	52.2	50.4
B2 Servicios recibidos	-1269.3	-1434.1	-1631.6	-1616.5	-1890.2	-388.1	-414.0	-417.7	-411.8	-412.2	-406.8	-399.8	-397.5	-451.3	-467.0	-479.2	-492.5	-498.9	-520.3
Transportes	-438.8	-557.3	-674.8	-659.7	-833.2	-155.9	-174.7	-177.5	-166.6	-161.7	-164.9	-165.8	-167.3	-179.4	-200.3	-223.4	-230.0	-229.3	-255.8
Viajes	-299.0	-340.0	-363.9	-354.4	-391.0	-88.0	-91.0	-93.3	-91.6	-89.5	-92.7	-86.8	-85.4	-98.7	-102.3	-95.8	-94.2	-100.0	-103.7
Otros servicios	-531.5	-536.8	-592.8	-602.5	-666.0	-144.2	-148.3	-146.8	-153.5	-161.0	-149.2	-147.2	-144.8	-173.3	-164.4	-160.0	-168.3	-169.6	-160.8
C Renta	-1410.6	-1335.0	-1304.8	-1464.4	-1492.6	-293.2	-319.0	-343.4	-349.9	-351.5	-406.7	-345.2	-361.0	-336.5	-398.1	-334.9	-409.6	-389.8	-412.6
C1 Renta recibida	70.5	47.5	29.9	27.1	32.8	7.0	7.4	7.7	7.8	6.6	6.6	6.6	7.2	7.0	7.1	8.0	10.7	12.4	11.8
C2 Renta pagada	-1481.0	-1382.5	-1334.7	-1491.6	-1525.4	-300.2	-326.4	-351.2	-357.7	-358.1	-413.3	-351.9	-368.3	-343.5	-405.1	-342.9	-420.3	-402.1	-424.4
Remuneración de empleados	-6.0	-6.9	-7.3	-6.5	-6.5	-1.7	-1.8	-1.8	-2.0	-2.0	-1.5	-1.5	-1.5	-1.6	-1.7	-1.7	-1.6	-1.5	-1.4
Renta de la inversión directa	-279.6	-333.0	-301.9	-366.5	-359.4	-71.1	-71.9	-71.9	-87.0	-94.5	-94.6	-91.6	-85.8	-65.0	-82.7	-69.2	-142.5	-120.5	-119.6
Renta de la inversión de cartera	-462.9	-300.5	-291.8	-317.5	-344.1	-70.0	-76.3	-69.1	-76.3	-82.5	-76.3	-82.3	-76.4	-95.7	-76.4	-95.7	-76.4	-109.6	-76.4
Renta de otra inversión (5)	-732.6	-742.1	-733.7	-801.1	-815.5	-157.4	-176.4	-208.3	-192.3	-179.1	-240.9	-176.5	-204.6	-181.2	-244.4	-176.4	-199.9	-170.6	-227.0
D Transferencias corrientes	1351.8	1638.8	1651.7	1771.7	1893.6	373.9	393.2	418.0	466.6	439.4	444.5	431.6	456.2	452.2	464.4	470.5	506.6	498.0	520.5
D1 Remesas de emigrantes	1316.7	1414.5	1432.0	1539.5	1604.2	320.8	338.0	365.0	408.2	378.6	384.5	386.0	390.4	385.0	393.3	404.6	421.3	416.2	422.7
D2 Otras transferencias netas (6)	35.1	224.3	219.7	232.3	289.4	53.1	55.2	53.0	58.4	60.8	60.0	45.6	65.8	67.2	71.1	65.9	85.3	81.7	97.8

Fuente: Balanza de Pagos.
Elaboración: Banco Central del Ecuador-

ANEXO 2. HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ENTREVISTA BPM.

No. Lugar y fecha: Sector: BANCA PRIVADA,
Parroquia: PÚBLICA.
Entrevistado: MUTUALISTAS.
Entrevistador/Evaluador:

Objetivo:

Conocer la distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia el sector productivo inmobiliario de la ciudad, del 2000 al 2005.

Preguntas:

1. ¿Cuentan ustedes con estadísticas sobre la emigración y el porcentaje de transferencias destinadas al ahorro, consumo, inversión y a la adquisición de viviendas?
2. ¿Han establecido proyectos funcionales de transferencia y captación de remesas?
3. ¿Qué beneficios presta la transferencia de dinero interbancaria, frente a otras modalidades de envío-recepción de remesas?
4. ¿Poseen planes de financiamiento de vivienda para emigrantes?
5. ¿Cuán efectivas son las propuestas inmobiliarias privadas al servicio de los emigrantes?

ENTREVISTA CR.

No. Lugar y fecha:
Parroquia:
Entrevistado:
Entrevistador/Evaluador:

Sector: COURIERS.
REMESADORAS.

Objetivo:

Conocer la distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia el sector productivo inmobiliario de la ciudad del 2000 al 2005.

Preguntas:

1. ¿Cuentan ustedes con estadísticas sobre la emigración y el porcentaje de transferencias a receptores hombres y mujeres de Manta, del 2000 al 2005?
2. ¿Mantienen datos sobre el porcentaje de las Remesas destinadas al ahorro, consumo, inversión y viviendas?
3. ¿Cuáles son los mecanismos de captación de clientes, proceso de transferencia de dinero y política de precios, establecidos por ustedes?
4. ¿Qué beneficios presta la transferencia de dinero vía electrónica, frente a otras modalidades de envío-recepción de remesas?

ENTREVISTA IICA.

No. Lugar y fecha:
Parroquia:
Entrevistado:
Entrevistador/Evaluador:

Sector: INMOBILIARIAS,
INGENIEROS CIVILES.
ARQUITECTOS.

Objetivo:

Conocer la distribución de las remesas de los emigrantes de Manta hacia el sector productivo inmobiliario de la ciudad. Del 2000 al 2005.

Preguntas:

1. ¿Cuentan ustedes con estadísticas sobre la emigración y el porcentaje de transferencias destinadas a la construcción o adquisición de viviendas?
2. ¿Cuál es el nivel de atraktividad de los emigrantes como clientes del sector inmobiliario?
3. ¿Han establecido, dentro de su colectivo, proyectos al servicio de los emigrantes y mecanismos de derivación de remesas hacia el sector inmobiliario?
4. ¿Cuán efectivas son las propuestas inmobiliarias privadas al servicio de los emigrantes?
5. ¿Son atractivos y beneficiosos para ustedes, los planes de financiamiento de proyectos inmobiliarios ofertados por las instituciones financieras?

ENCUESTA RECEP.

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO DE MANABI.”

DISTRIBUCIÓN DE LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES DE MANTA.

OBJETIVOS.

- Identificar la distribución de las remesas hacia el consumo, ahorro, inversión y vivienda.
- Establecer la intencionalidad del emigrante sobre la reunificación familiar, ahorro, inversión, y adquisición de viviendas en el Ecuador o país de destino

INSTRUCTIVO.

La siguiente encuesta busca medir la distribución de las remesas hacia el ahorro, consumo, inversión, vivienda y la intención de retorno o regularización en destino del emigrante. En ella encontrará preguntas que requieren, de parte suya, respuestas concretas y que por ningún motivo implican la formulación de juicios de valor que puedan afectarle, sírvase contestarlas con la más absoluta veracidad.

PREGUNTAS GENERALES.

¿Recibe usted remesas con regularidad?

Si No _____

¿Cada que tiempo recibe las remesas?

Mes a mes 4 meses
2 meses 5 meses o más
3 meses _____

¿Quién le envía las remesas?

Padres Otro familiar
Hermanos Amigo (a)
Esposo (a) _____

¿Recibe usted montos similares de dinero cada transferencia?

Si No _____

¿Cuál es el monto de remesas generalmente recibido?

Menos de 100 500 a 1500
100 a 250 más de 1500
250 a 500 _____

¿A más de las remesas tiene otras fuentes de ingresos?

Si No _____

PREGUNTAS ESPECÍFICAS

De lo recibido como remesa ¿cuánto dinero asigna a cada opción?

Alimentación	
Educación	
Salud	
Vivienda	
Electricidad, agua, teléfono	
Diversión	
Moda (ropa)	
Joyas, perfumes, celulares	
Artículos de hogar	
Libreta de ahorro	
Pólizas corto y largo plazo	
Negocio propio	
Acciones de empresas	
Otros	
total=	

¿Qué artículos ha comprado usted con dinero de las remesas?

Televisor	<input type="checkbox"/>	Computador	<input type="checkbox"/>	Refrigeradora	<input type="checkbox"/>
lavadora	<input type="checkbox"/>	microonda	<input type="checkbox"/>	Vehículo	<input type="checkbox"/>

¿Usted vive en una casa?:

Propia	<input type="checkbox"/>	de un familiar	<input type="checkbox"/>
Alquilada	<input type="checkbox"/>		

En caso de poseer negocio propio: ¿le permiten los ingresos obtenidos en él independencia económica con relación a las remesas?

Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

¿Ha pensado en la posibilidad de adquirir casa nueva?

Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

¿De adquirir vivienda, donde lo harían?

Manta	<input type="checkbox"/>	Extranjero	<input type="checkbox"/>
-------	--------------------------	------------	--------------------------

¿De invertir en algún negocio o iniciar ahorro, donde lo harían?

Manta	<input type="checkbox"/>	Extranjero	<input type="checkbox"/>
-------	--------------------------	------------	--------------------------

¿Donde han planificado la reunificación familiar?

Manta	<input type="checkbox"/>	extranjero	<input type="checkbox"/>
-------	--------------------------	------------	--------------------------

OBSERVACIONES: en caso de dudas sobre alguna pregunta, el encuestador le indicará la intencionalidad de la misma.

ANEXO 3. RESUMEN ENTREVISTAS.

BPM.

BANCA PÚBLICA, PRIVADA, MUTUALISTAS.

- De los créditos ofertados, el 40% corresponde a migrantes, de los que compran de puerto sol, un proyecto de la **Mutualista (Pichincha)**. Por ejemplo Ciudad del sol, que es otro proyecto nuevo... un 60%.
- Las Casas ofertadas están entre USD. 35000 a 45000, hay clientes que compran también casas más baratas, hablemos por ejemplo de San José que es un proyecto que cuesta unos USD. 21000,
- Las casas de USD. 21000 (a 10 o 15 años) pagan un promedio de 250 mensuales. Las de USD. 36000, 400 a 10 años.
- Esto representa que aparte del dinero que ellos reciben, un promedio de USD 250 mensuales, tienen que tener siquiera unos USD 300 o 500 adicionales para el pago de las mensualidades, claro
- La oferta está dirigida al público en general, no son productos dirigidos básicamente al emigrante... A la mutualista sobre todo, no le interesa, muchas veces, que compren los emigrantes... los proyectos se ven abandonados; por que son casas que permanecen cerradas la mayor parte del tiempo.
- Pero como hemos visto que un gran número de clientes es del exterior, hablemos de EE.UU., España, Italia. En el caso de la mutualista, ha hecho cambios, por ejemplo el sistema de transferencias directamente del exterior a través de bancos corresponsales nuestros, directo a su cuenta, con costos bajos, digamos que una transferencia antes costaba un porcentaje: 5, 8, 10%, que era caro dependiendo el monto que envíe, ahora por ese sistema al cliente una transferencia le cuesta USD. 35, sin importar el monto que envía, hasta unos USD. 10.000 por que las leyes tanto allá como aquí exigen saber de donde viene el dinero por el lavado.
- Para las personas que están en España, inclusive, ahora hay un sistema de envío con el Banco Central, transferencia de exterior con el BC. del Ecuador

como intermediario con lo cual la transferencia cuesta alrededor de 2 euros, un sistema muy barato y rápido.

- Ahora tenemos oficinas, por ejemplo, no propias de la mutualista; hemos hecho alianzas con empresas como Unión Andina, está tanto en EEUU como en España y ellos son los representantes de la institución,... los que hacen los negocios allá, los contactos, análisis de clientes, más las transferencias de dinero que se han facilitado para los clientes y así se atienden a los que están en el exterior, ahora tenemos otro representante en Italia y Canadá, New Cork y New Jersey.
 - En la captación, a nivel general, se ha visto que quienes mas se interesan por los proyectos y tienen como pagar, son los clientes que están en el exterior, ya se han hecho muchos cambios, como por ejemplo por medio de las páginas Web, revistas especializadas, periódicos... también ahora hay este sistema Sky a través del cual uno está en línea, viéndose con el cliente, con el corresponsal y esto es inmediato.
 - La oferta, de la Mutualista, es de unas 500 o 600 casas al año,... un 40 o un promedio en un 50% (de la propuesta anual) es adquirida por los migrantes.
 - La decisión de compra... es una decisión familiar.
 - El promedio de crédito es de unos 15000, a nivel de compras de vivienda tal vez un 40% pueden ser viviendas de 30 para arriba y un 70, viviendas menores.
 - Ahora... no hay oferta del sector público por que el banco de la vivienda... ya no las hace... tal vez por que no resultó rentable o la cartera vencida del banco, políticas de estado que hicieron que el banco dejara de trabajar dando crédito de vivienda
-
- Nosotros,... en el **Banco (del Pacífico)** planes de vivienda con el exterior no tenemos, no es nuestro producto, nuestro producto es el mercado local, clientes que tengan sustento en los ingresos locales, alguien del exterior no hay como sustentar sus ingresos o el tiempo que tiene trabajando en el exterior, por lo tanto descartado el tema de financiamiento a los Emigrantes.

- Un estudio de cuanto llega a través de remesas no tenemos... tenemos información histórica de hace 10 años atrás, pero no se ha hecho análisis.
 - (La transferencia interbancaria) si es un beneficio para el cliente, por que muchas veces... se acerca a una empresa; normalmente no es el... emigrante el que se acerca a la empresas remesadoras, sino que son las empresas las que van a los cultivos, cogen la lista: *a quien le vas a enviar, no te preocupes, nosotros contactamos*, y esa lista ya sea electrónicamente o por correo es cargada al sistema y obviamente por ahí se le están comisionando un valor muy alto y prácticamente eso al usuario final si le afecta.
 - Al decir (transferencia) interbancaria significa que cualquier banco a nivel mundial puede es estar mandando un giro al central y lo direcciona al Pacifico o x banco, con la limitante que el central receipta hasta las once de la mañana, los interbancarios, ahí procesa esa información y pasada las 2 de la tarde transfiere esa información a los otros bancos, significa que si un giro llega después de las once queda para el día siguiente.
 - La mayoría de las urbanizaciones que hemos visitado para financiar aquí, hemos percatado que la mayoría de casas estas siendo compradas por migrantes, la pregunta es: ¿el migrante va ha regresar?, la tendencia es llevarse poco a poco, en unos 5 años, a un familiar, a otro familiar, a el le va a interesar regularizarse en destino, podrá pagar al inicio, ¿pero al empezar a llevarse a los familiares...?
 - En el mercado local, Para la persona que vaya a hacer un préstamo y que de pronto como ingresos adicionales esa persona recibe giros y no los puede confirmar, le consideramos como un ingreso variable, no fijo; es decir, si la persona, que trabaja aquí, demuestra otros ingresos que son los giros provenientes de emigrantes y podemos confirmar a través de crédito a cuenta o a través de comprobantes que ya mantiene una historia lo consideramos como un valor variable.
-
- En el **Banco (Pichincha)** los datos están centralizados (y no tabulados o analizados, respecto a las remesas).

- En la captación de remesas cuentan con bancos corresponsales.
- Ofertan créditos del 70% para construcción, terminación y ampliación de vivienda.
- La calificación de riesgo, de los emigrantes y en el exterior, se realiza a través de los bancos solidarios, específicamente el Banco Popular en España y Banco Pichincha en Miami.
- Poseen planes de vivienda a nivel general, no enfocados en los emigrantes como nicho.

CR.

REMESADORAS, COURIERS.

- Básicamente tenemos información sobre la cantidad de transferencias que manejamos y los montos promedio, tanto de ida o venida pero no segmentamos por tipo de remesas.
- Hemos visto hacia donde los cliente tienen mayor necesidad de hacer envíos o recibir dinero, hemos creado corredores de tarifa, por ejemplo, si es que de aquí a EE.UU. es una tarifa x y vemos que especialmente para New York hay más demanda, entonces creamos una tarifa preferencial Ecuador- New York
- Tenemos como 280.000 puestos de atención y no todos son de **DHL (Western Union)**, tenemos cadenas, subagentes, a los que le otorgamos la representación... es un contrato de comisión mercantil el que hacemos.
- Básicamente (las ciudades con mayor población receptora) Quito, Guayaquil, Cuenca y Manta y Machala.
- Los mercados más fuertes son España, EE.UU. e Italia.
- (Los beneficios de la transferencia vía electrónica a través de remesadoras son:) La seguridad, definitivamente tu dinero va a llegar, en segundo lugar la rapidez, llegará inmediato, si no lo necesitas en 10 minutos, puedes escoger un servicio un poquito más económico y lo recibes al día siguiente.
- De acuerdo a las necesidades de nuestros clientes, podemos crear alianzas estratégicas con otras empresas, prestando nuestra logística y experiencia, todo depende de las necesidades.

IICA.

INMOBILIARIAS, INGENIEROS CIVILES, ARQUITECTOS.

- No tenemos datos estadísticos, pero la mayoría de nuestros clientes son personas que están fuera de nuestro país, emigrantes y ellos son los que realmente nosotros captamos más por que ellos ganan muy bien, y son los clientes que pagan más puntuales sus cuotas, por que las cuotas y el valor de las casas son bien altas.
- De 100 casas construidas un 80% son adquiridas por migrantes, la mayoría alquilan sus casas y otros las tienen cerradas hasta que ellos viajen cada año.
- (El migrante) es un cliente muy bueno, pagan puntuales, hacen sus transferencias, ganan muy bien, incluso para conseguir un crédito con el banco porque de acuerdo a sus ingresos es que se les consigue el crédito.
- El **Bco. Pichincha** por ejemplo tiene convenios con bancos en España... los clientes lo que hacen es ingresar su documentación allá, el banco les aprueba, y luego como tienen convenio con el BP, (éste) lo que hace es la parte legal de escritura... lo que es avalúo y verificar si realmente la casa está construida.
- Los clientes que se encuentran en Italia, Londres, EE.UU., más bien siempre lo hacemos (el crédito) con la mutualista Pichincha (que el del 70% del valor de la casa) por que es más factible, con los bancos siempre es un poco más tedioso, piden garante y que (él) incluso tenga bienes.
- La entrada, del 30%, se paga generalmente en 9 meses (inmobiliarias - **Proyecto La Campiña**-).
- Nosotros, los clientes los captamos gracias a la atención que se le da a otros clientes, ya sea por familia o por referencias de los amigos, incluso ni publicidad tenemos en otros países.
- Siempre se capta más a emigrantes en las fechas que para ellos son de vacaciones como son los meses de agosto y septiembre.

ANEXO 4.

ENCUESTA DHL - WESTERN UNION

ESTRACTO

Durante los meses de enero y febrero del año en curso, en MANTA, se realizó, a clientes receptores de remesas del exterior, la serie de preguntas incluidas en la ENCUESTA DHL-WESTERN UNION, en los locales PRINCIPAL (calle 13 y avenida 4) y CENTRO (frente al Bco. Pichincha principal).

El número de encuestados fue de 100 (100%) personas, de ellos el 25% fueron efectuadas a los hombres y el 75% a las mujeres, lo que representa el nivel de derivación de las remesas por sexo, según la muestra.

De acuerdo a los datos obtenidos, la imagen de DHL-WU, proyectada al receptor de transferencias, presenta las siguientes connotaciones:

- El trato por parte los agentes es muy amable (98,68%), concordando en ello los hombres en el 100%, y las mujeres en el 98,25%. Les agrada el trato amigable, la facilidad de palabra y empatía³⁶ mostrada.
- Consideran que sus dudas son resueltas en un 79%, de ello están totalmente de acuerdo el 78,95% de los hombres y mujeres. Dudas referentes en algunos casos por recepciones no recibidas, reporte de transferencias no efectuadas o errores de escritura de nombres.
- El servicio prestado por DHL-WU, es observado como rápido en un 100%. Tienen confianza en la agilidad de la transferencia electrónica aplicada...

Por otro lado, al analizar la frecuencia de las transferencias y fidelidad, tenemos que:

³⁶ Empatía.- f. Identificación mental y afectiva de un sujeto con el estado de ánimo de otro.
Microsoft® Encarta® 2006. © 1993-2005 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

- El 61,84% de los receptores recibe, en promedio, remesas mes a mes, el 18,42% cada dos meses, y un 19,74% una vez cada tres meses.
- Del 62% de los receptores mes a mes, reciben remesas más de una vez por mes, a través de DHL-WU, en el 44,74% parcial y a través de otras agencias en el 17,11% parcial (44,74% SI + 17,11% NO = 61,84%).
- Del 100% de receptores, el 32,89% realiza sus retiros por medio de otras agencias, asistiendo excepcionalmente a DHL-WU.

TABULACION DE ENCUESTA DHL - WU
RESULTADOS PILOTOS (MUESTRA 100)

2°

8.	CON QUE FRECUENCIA UTILIZA EL SERVICIO DE WESTERN UNION.	Al menos una vez x mes	61,84%	100%			
		una vez cada dos meses	18,42%				
		una vez cada tres meses	19,74%				
8.1	CON QUE FRECUENCIA UTILIZA EL SERVICIO DE WESTERN UNION. M	Al menos una vez x mes	15,79%	25%	63,16%	100%	
		una vez cada dos meses	3,95%				15,79%
		una vez cada tres meses	5,26%				
8.2	CON QUE FRECUENCIA UTILIZA EL SERVICIO DE WESTERN UNION. F	Al menos una vez x mes	46,05%	75%	61,40%	100%	
		una vez cada dos meses	14,47%				19,30%
		una vez cada tres meses	14,47%				

SI LA RESPUESTA A LA ANTERIOR ES MAS DE UNA VEZ AL MES.

EN RELACIÓN AL 100% RECEPTORES MES A MES

9.	SIEMPRE HACE SUS RETIROS/PAGOS EN ESTE LOCAL	Si	44,74%	62%		
		No	17,11%			
9.1	SIEMPRE HACE SUS RETIROS/PAGOS EN ESTE LOCAL. M	Si	11,84%	17%	69,23%	100%
		No	5,26%			
9.2	SIEMPRE HACE SUS RETIROS/PAGOS EN ESTE LOCAL. F	Si	32,89%	45%	73,53%	100%
		No	11,84%			

EN RELACIÓN AL 100% MUESTRA

VISITAN OTRO LOCAL	HOMBRES	15,79%	64%	24,49%	100%
	MUJERES	48,68%		75,51%	

QUE OTROS LOCALES VISITA. M	BCO PICHINCHA	1,32%	DELGADO TRAVEL	1,32%
	DHL-WU PRINCIPAL	2,63%	WU-TÍA TARQUI	2,63%
	DHL-WU CENTRO	3,95%		
	WU-PASEO EGAS	3,95%		15,79%

QUE OTROS LOCALES VISITA. F	BCO PICHINCHA	0,00%	DELGADO TRAVEL	3,95%
	DHL-WU PRINCIPAL	6,58%	WU-TÍA TARQUI	10,53%
	DHL-WU CENTRO	10,5%	SERVIPAGOS	2,63%
	WU-PASEO EGAS	5,26%	BCO BOLIVARIANO	2,63%
	RIANXEIRA VIGO	2,63%	UNIBANCO	1,32%
	PRODUBANCO	1,32%	OTROS BANCOS	1,32%
				48,68%

10.	SIEMPRE HACE SUS RETIROS/PAGOS EN OTRO LOCAL	Si	32,89%	100%
		No	67,11%	

10.1	SIEMPRE HACE SUS RETIROS/PAGOS EN OTRO LOCAL. M	Si	6,58%	25%	26,32%	100%
		No	18,42%		73,68%	

10.2	SIEMPRE HACE SUS RETIROS/PAGOS EN OTRO LOCAL. F	Si	26,32%	75%	35,09%	100%
		No	48,68%		64,91%	

3°

11.	ADICIONAL AL PRODUCTO DEL PAGO/ENVIO USTED PREFERE QUE SE LE ENTREGUE	Regalos promocionales	39,47%	111%
		Descuentos envíos nacional	11,84%	
		descuentos envíos internacional	18,42%	
		llamadas	40,79%	
			0,00%	

11.1	ADICIONAL AL PRODUCTO DEL PAGO/ENVIO USTED PREFERE QUE SE LE ENTREGUE. M	Regalos promocionales	9,21%	34%	26,92%	100%
		Descuentos envíos nacional	6,58%		19,23%	
		descuentos envíos internacional	6,58%		19,23%	
		llamadas	11,84%		34,62%	
			0,00%		0,00%	

11.2	ADICIONAL AL PRODUCTO DEL PAGO/ENVIO USTED PREFERE QUE SE LE ENTREGUE. F	Regalos promocionales	30,26%	76%	39,66%	100%
		Descuentos envíos nacional	5,26%		6,90%	
		descuentos envíos internacional	11,84%		15,52%	
		llamadas	28,95%		37,93%	
			0,00%		0,00%	

ANEXO 5. ANEXOS DE LA CORRIDA FINANCIERA *CFN*

PLAN DE INVERSIONES

	REALIZADA USD	INVERSION	
		PROYECTO -	
		FASE PREOPERATIVA	TOTAL
1			
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS			
Terreno	0,00	0,00	0,00
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN (TELEFAX)	0,00	1.200,00	1.200,00
SOFTWARE	0,00	4.100,00	4.100,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN LOCAL	0,00	4.500,00	4.500,00
EQUIPO DE COMPUTACION PAIS A/B	0,00	7.500,00	7.500,00
MUEBLES Y ENSERES LOTE	0,00	3.000,00	3.000,00
OTROS	0,00	2.000,00	2.000,00
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS			
SUBTOTAL	0,00	22.300,00	22.300,00
ACTIVOS DIFERIDOS			
	USD		
Gastos Preoperativos		0,00	0,00
ESTUDIO Y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO		3.600,00	3.600,00
Intereses Preoperativos		0,00	0,00
Imprevistos (5% de activos diferidos)		180,00	180,00
SUBTOTAL	0,00	3.780,00	3.780,00
CAPITAL DE TRABAJO			
		360,00	
Capital de Trabajo Operativo	0,00	20.000,00	20.000,00
Capital de Trabajo Administración y Ventas		0,00	0,00
SUBTOTAL	0,00	20.000,00	20.000,00
OTROS ACTIVOS			
	0,00		0,00
INVERSION TOTAL			
	USD	0,00	46.080,00
		46.080,00	46.080,00
CAPITAL (AMORTIZACION) PREOPERACIONAL			
		0,00	0,00
POR FINANCIAR			
		46.080,00	46.080,00

CONDICIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS

	VIDA UTIL	MANTENIM.	SEGURO
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	AÑO	PORCENTAJE	PORCENTAJE
Terreno			
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN (TELEFAX)	5	1,50%	2,00%
SOFTWARE	3	1,50%	2,00%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN LOCAL	3	1,50%	2,00%
EQUIPO DE COMPUTACION PAIS A/B	3	1,50%	2,00%
MUEBLES Y ENSERES LOTE	6	1,00%	2,00%
OTROS	6	1,00%	2,00%
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS	0	0,00%	0,00%
X	0	0,00%	0,00%
X	0	0,00%	0,00%
X	0	0,00%	0,00%

NUEVAS INVERSIONES

	NUEVAS ADQUISICION/AMPLIACION	
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	AÑO	MONTO
Terreno		
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN (TELEFAX)	2	900,00
SOFTWARE	2	900,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN LOCAL	0	0,00
EQUIPO DE COMPUTACION PAIS A/B	2	7.500,00
MUEBLES Y ENSERES LOTE	0	0,00
OTROS	2	1.200,00
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS		
X	0	0,00

VENTAS DEL PROYECTO

USD

	42.154.560,0	MEDIO ALTO	MEDIO
% ventas en el mercado local		0,00%	0,00%
% ventas en el mercado externo		100,0%	100,0%
% de desperdicios (prod. neta/prod. bruta)		0,00%	0,00%

1

2

**VENTAS DEL PROYECTO
USD**

		1	2	3	4	5	6	7	11,0
		2	3	4	5	6	7	8	
PRODUCTOS									
MEDIO ALTO									
Producción bruta por período	CASAS	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	
Producción neta total		72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00
Precios mercado local		45.600,00	45.600,00	45.600,00	45.600,00	45.600,00	45.600,00	45.600,00	72,00
Precios mercado externo		46.740,00	46.740,00	46.740,00	46.740,00	46.740,00	46.740,00	46.740,00	
Ventas mercado local		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ventas mercado externo		3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	
Total ventas	USD	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	3.365.280,00	
MEDIO									
Producción bruta por período	CASAS	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	
Producción neta total		72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00
Precios mercado local		36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	
Precios mercado externo		36.900,00	36.900,00	36.900,00	36.900,00	36.900,00	36.900,00	36.900,00	
Ventas mercado local		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ventas mercado externo		2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	
Total ventas	USD	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	2.656.800,00	
									TOTAL
MERCADO LOCAL		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MERCADO EXTERNO		6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	42.154.560,00
TOTAL ESTIMADOS POR VENTAS		6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	6.022.080,00	42.154.560,00
CAPACIDAD INSTALADA									
MEDIO ALTO	CASAS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
MEDIO	CASAS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO

MATERIALES DIRECTOS

DETALLE	UNIDAD	COSTO UNITARIO	VOLUMEN (UNIDADES)						
			2	3	4	5	6	7	8
MEDIO ALTO									
CASA	UNIDAD	44.460,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00
MEDIO									
CASA	UNIDAD	35.100,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00

SUMINISTROS Y SERVICIOS

DETALLE	UNIDAD	COSTO	UNIDADES						
			2	3	4	5	6	7	8
INTERNETE LOCAL	COSTO MENSUAL	125,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
INTERNET PAIS A Y B	COSTO MENSUAL	210,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
ELECTRICIDAD	COSTO MENSUAL	840,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
TELEFONIA GENERAL	COSTO MENSUAL	350,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
ARRIENDO LOCAL	COSTO MENSUAL	300,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
ARRIENDO PAIS A Y B	COSTO MENSUAL	6.000,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
AGUA	COSTO MENSUAL	70,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00

MANO DE OBRA DIRECTA

Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Costo total USD anual
ASISTENTES DE VENTAS EN EL EXTERIOR	1.000,00	3	36.000,00
SUBTOTAL		3	36.000,00

MANO DE OBRA INDIRECTA

Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Costo total USD anual
AUXILIAR CONTABILIDAD	200,00	1	2.400,00
MANTENIMIENTO Y MENSAJERIA	160,00	1	1.920,00
SUBTOTAL		2	4.320,00

PERSONAL ADMINISTRATIVO

Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
GERENTE	1.200,00	1	14.400,00
FINANCIERO	400,00	1	4.800,00
SECRETARIA	250,00	1	3.000,00
SUBTOTAL		3	22.200,00

PERSONAL DE VENTAS

Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
ASESORES INMOBILIARIOS	250,00	3	9.000,00
X	0,00	0	0,00
X	0,00	0	0,00
X	0,00	0	0,00
X	0,00	0	0,00
SUBTOTAL		3	9.000,00

DETALLE DE OTROS COSTOS Y GASTOS

USD

PERIODO:	2	3	4	5	6	7	8
Porcentaje de imprevistos	1,00%						
	1						
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION							
ASESORIA TECNICA, SISTEMAS	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	% depreciación imputado	0,00%					
GASTOS DE OFICINA	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00
MOVILIZACION Y VIATICOS	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
OTROS	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
GASTOS DE VENTAS	% depreciación imputado	100,00%					
COMISIONES SOBRE VENTAS	25.920,00	25.920,00	25.920,00	25.920,00	25.920,00	25.920,00	25.920,00
Comisiones sobre ventas	0,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	32.640,00	32.640,00	32.640,00	32.640,00	32.640,00	32.640,00	32.640,00

CONDICIONES FINANCIERAS

	% CORPEI	0,00%	% REPARTO DE DIVIDENDOS	% INVERS. TEMPOR./ CAJA Y BCOS.	APORTES DE CAPITAL
AÑO			%	%	USD
2			30,00%	0,00%	0,00
3			40,00%	0,00%	0,00
4			50,00%	0,00%	0,00
5			80,00%	0,00%	0,00
6			90,00%	0,00%	0,00
7			100,00%	0,00%	0,00
8			100,00%	0,00%	0,00

ANEXO 6. REPORTE DE EVALUACION *CFN*

La presente hoja tiene como objetivo presentar una evaluación financiera del proyecto en función de los resultados obtenidos en las proyecciones, sobre la base de la información ingresada por el usuario. Cabe destacar que para una correcta evaluación es necesario contemplar los siguientes aspectos:

- a) Calidad de la información.
- b) Definición de los supuestos (variables endógenas del proyecto), considerando los siguientes parámetros:
 - 1) Conservadores
 - 2) Confiables (creíbles)
 - 3) Coherentes entre sí

Cabe destacar que la metodología de diseño y evaluación de proyectos es sólo una herramienta que facilita la TOMA DE DECISIONES, por lo que no se puede sustituir el criterio (experiencia y conocimientos) que debe tener el Proyectista con el fin de aceptar o no una inversión, por lo que la evaluación que se realiza en la presente hoja deberá ser considerada como una guía para el profesional que utilice el modelo de la CORPORACION FINANCIERA NACIONAL.

Valor Actual Neto	El VAN es positivo, ACEPTAR
Tasa Interna de Retorno	La TIRF es superior a la Tasa de Descuento, ACEPTAR
Flujo Operacional	El proyecto no tiene flujo operacional negativo en ningún período, ACEPTAR
Saldo final de caja	No existe déficit en el saldo final de caja, el proyecto no tendrá dificultades operacionales
Capital de trabajo inicial	El capital de trabajo preoperacional es positivo, el proyecto puede iniciar operaciones
Índice de Capital de Trabajo	Durante el proyecto el índice de Capital de Trabajo es siempre positivo
Apalancamiento inicial	El nivel de endeudamiento es adecuado
Coefficiente Beneficio/Costo	El Coeficiente Beneficio/Costo es superior a UNO, ACEPTAR
Utilidad Neta	El proyecto presenta Utilidad Neta positiva, no tiene déficit en Flujo de Caja, ACEPTAR
Capacidad Utilizada	La Capacidad Utilizada es coherente con la Capacidad Instalada definida
Patrimonio	En todos los período el Patrimonio es Positivo; ACEPTAR
Patrimonio vs. Activo Diferido	Si el proyecto castiga el Activo Diferido, el Patrimonio sigue siendo positivo; ACEPTAR
Total Créditos/Inversión	El total de Créditos que financian el proyecto es inferior a la Inversión Inicial

ANEXO 7.1. Envío de remesas de inmigrantes al exterior y la población de América Latina y el Caribe en España

Tabla 4. SERVICIOS DE ENVÍO DE DINERO DE INMIGRANTES DESARROLLADOS POR ENTIDADES FINANCIERAS ESPAÑOLAS									
No.	ENTIDAD FINANCIERA	SERVICIO	FECHA DE INICIO	EN QUÉ CONSISTE	No. OFICINAS	DÓNDE SE DA EL SERVICIO	ACUERDOS		OBSERVACIONES
							ENTIDAD	PAÍS	
1	Banco Popular	Trabex	1989	Slogan: "Su familia mucho más cerca de Usted.". Ofrece en caso de fallecimiento, un seguro de repatriación a todos los clientes que realicen un mínimo de 5 transferencias. Ofrecen además créditos e hipotecas adaptados a éste colectivo.	2.279		PNB Bank y Landabank Bco. Centrale Populaire Banco Marroc Wafabank PKO BP Bco. de Pichincha Bco. Wiese Sudameris Bco. Crédito del Perú Bco. de reservas Bancolombia Bco. de Crédito de Bolivia Bco. de la Provincia de Buenos Aires	Filipinas (1989) Marruecos (1990) Marruecos (2001) Marruecos (2000) Polonia (1991) Ecuador (2001) Perú (2004) Perú (2002) R. Dominicana (2002) Colombia (2003) Bolivia Argentina	Actualmente son 200.000 beneficiarios. En 2004 superarán las 175.000 operaciones de envíos de remesas al exterior. Costo de los envíos= 4 Euros
2	Banesto	Empresa remesadora: "Cambio Sol"	2004	Compró la empresa remesadora, una de las 10 más importantes del mercado español, que opera a nivel mundial con MoneyGram.	Cambio Sol cuenta con 400 agentes.		¹ Alianza con Orbixpress de Orbitel	Argentina	Durante el 2003, sin ser de Banesto, Cambio Sol llevó a cabo 460.000 transferencias, un 20% más que en 2002, con un volumen de ingresos de 4 millones de euros. Su cuota de mercado es en torno al 8%.
3	Santander Central Hispano (BSCH)	Tarjeta Maestro International Express	2001	Tarjeta débito que tiene asociada otra a la misma cuenta cuyo titular será el familiar o beneficiario en el extranjero que designe el cliente en España. Se puede utilizar el saldo prepago en la tarjeta, inmediatamente en cualquier cajero MasterCard, así como realizar compras en los cios. adheridos en su país. Tope traspasos es 2.500 euros al trimestre y un máximo de 10.000 euros al año.	Toda la red oficinas SCH	Nacional	BCP, Bco. de Crédito Bco. Guayaquil BCM Bco. Santa Cruz	Peru Ecuador Marruecos Bolivia	Durante el 2002, de los 3.207 clientes de la oficina International Express, el 57% provenía de Iberoamérica.
4	BBVA	Dinero Express	2002	Red de oficinas especializadas en el envío de dinero. Utiliza la red de pagos de Bancomer Transfer Services (BTS)	10	Madrid Barcelona Valencia	Grandes superficies, agencias de viajes y entidades financieras	Ecuador, Argentina, Colombia, R. Dominicana, Perú y Marruecos	El objetivo era hacerse en 2003 y 2004 con el 20% del mdo. Y obtener entre 4 o 5 millones de euros de beneficio (Metas al inicio en 2002) Invirtió inicial/ 1.200.000 euros.
		BBVA Dinero Express	2003	Desde sus centros Navegaweb (TTP) se pueden hacer envíos de remesas a Perú, Ecuador, Colombia y R. Dominicana y Centro América, Chile Brasil, Argentina y Africa Subsaharian. Hasta 1000 euros, 6 euros por cada **	Más de 1.500 locutorios clientes de TTP. Navegaweb tiene 15 centros repartido por toda España	Nacional	Telefónica Telecomunicaciones Públicas (TTP)	España	**1000 más o fracción, son 6 euros.
5	Caja Madrid						Bco. Solidario Bco. Internacional Bco. de Guayaquil Interbank Bco. de Crédito Conavi Bco. Popular de Ahorro	Ecuador Ecuador Ecuador Perú Perú Colombia Cuba	
6	La Caixa	Tarjeta International Transfer	2002	La tarj. permite realizar transferencias internales. A más de 6.800 cajeros automáticos. Transferencia desde una cuenta a otra de una entidad	Se puede solicitar en cualquiera de las 4.655 oficinas de la Caixa	Nacional	Banco Solidario Bcos. de Argentina, Bolivia, Perú Colombia, Filipinas, Marruecos, etc. Bco. Solidario	Ecuador Argentina, Bolivia, Colombia, Filipinas, Marruecos, Perú, R. Dominicana, Senegal y Venezuela Ecuador	Durante su primer año de funcionamiento ha tramitado más de 158.000 giros (2003). Actualmente la media es de 700 remesas diarias con un crecimiento del 15%. (Ago.2004)
		Call Centers		Centros de llamadas		Nacional		Países de destino	
7	Caja Navarra			A través de MoneyGram, permite hacerlos a más de 50.000 puntos de servicio en 150 países. También se puede enviar 1 mensaje de hasta 10 palabras. El remitente tiene que ser cliente del banco, quien lo recibe no, y no tendrá gastos. "A mi país". Transferencias On Line. Precio fijo 8 euros si es con cargo a cuenta, máximo 1000 euros ó 12 euros para pagos en efectivo. Sin comisiones en destino			¹ Carrefour y MoneyGram		
8	Bancaja							Colombia, Perú, R. Dominicana y Argentina	

¹ Puesto en marcha

FUENTES: Elaboración propia a partir de información de: El dinero inmigrante sigue fiel al locutorio, suplemento de "El Mundo", Jun.6,2004. Las cajas se alían para dar servicio a los inmigrantes, El Mundo Dinero, Ago.2,2004. Alianza entre BBVA y Telefónica para captar clientes en el negocio de las remesas, Libertad Digital, Jul. 22,2003. Los nuevos ciudadanos bancarios, Suplemento de Nueva Economía 148, El Mundo, Nov. 2002. www.comfia.info/leertodos?art=14422, Banco Popular y La Caixa

ANEXO 7.2. Estudio sobre las remesas enviadas por los inmigrantes latinoamericanos residentes en España a sus países de origen, convocado por el Fondo Multilateral de Inversiones del BID, adjudicado a la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Caja Murcia, Caja El Monte y la empresa consultora SADAI.

PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL TRABAJO DE CAMPO EN ESPAÑA.			
	COLOMBIA	ECUADOR	R. DOMINICANA
DATOS SOCIOECONÓMICOS.			
Edad media (años)	32,3 años	31,3 años	36,9 años
Franja de edad en la que se concentra la mayor parte de la población	26-35 años (51 % de la población)	26-35 años (49 % de la población)	31-40 años (36 % de la población)
Tamaño medio del núcleo familiar en el que conviven	2,4 personas	1,5 personas	2,9 personas
Ingreso medio por persona activa	628 euros	637 euros	754 euros
Ingreso per capita	503 euros	595 euros	378 euros
Sector de ocupación	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios (82 %) <ul style="list-style-type: none"> ◦ Serv. Dom. (29 %) • Construcción (9 %) 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios (50 %) <ul style="list-style-type: none"> ◦ Serv. Dom. (24 %) • Agricultura (23 %) • Construcción (15 %) • Industria (11 %) 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios (76,5 %) <ul style="list-style-type: none"> ◦ Serv. dom. (56 %) • Construcción (7,4 %)
Nivel de estudios	Alto. <ul style="list-style-type: none"> • 38,8 % estudios universitarios concluidos. • 14,8 % estudios universitarios sin concluir • 3,8 % con sólo estudios básicos 	Medio bajo. <ul style="list-style-type: none"> • 8,7 % estudios universitarios concluidos. • 20,3 % estudios universitarios sin concluir. • 25,6 % con sólo estudios básicos 	Bajo. <ul style="list-style-type: none"> • 8,6 % estudios universitarios concluidos • 2,1 % estudios universitarios sin concluir • 44,4 % con sólo estudios básicos o sin ningún tipo de estudio
Medio principal de comunicación con su casa	Teléfono (98,4 %) Internet (75 %)	Teléfono (98,6 %) Internet (10 %)	Teléfono (97,9 %) Internet (16,8 %) Carta (24,7 %)
REMESAS			
Porcentaje que envía dinero	90,8 %	97,1 %	98,4 %
Número medio de envíos al año	7,3	10,4	11
Tiempo medio que llevan enviando dinero a su familia	2,8 años	1,9 años	5,5 años
Forma de envío de la remesa	Remesadora (80,7 %) Ent. financiera (9,9 %)	Remesadora (81,9 %) Entidad financiera (14,2 %)	Remesadora (73,7 %) Ent. financiera (11,6 %)
Finalidad de la remesa (% sobre emigrantes que envían dinero)	Gastos corrientes (73,3 %) Ahorro para vivienda (16,4 %)	Gastos corrientes (86,3 %) Ahorro para vivienda (24,5 %)	Gastos corrientes (96,8 %) Ahorro vivienda (34,2 %)
BANCARIZACIÓN.			
Bancarización	Baja (un 63,3 % tiene cuenta en una entidad financiera)	Moderadamente alta (un 72,2 % tiene cuenta en una entidad financiera)	Muy alta (un 98,2 % tiene cuenta en una entidad financiera)
Cientes principalmente de (tipo de entidad):	Cajas de Ahorros (69,1 % de los casos)	Cajas de Ahorros (70,7 % de los casos)	Cajas de Ahorros (85,7 %)
Conocimiento de los productos financieros	Medio – bajo.	Medio – bajo	Medio – alto
Nivel de uso de los productos bancarios (% sobre total clientes de entidades financieras)	93,6 % usa tarjeta 17,3 % tiene préstamo 5,5 % tiene fondo de inv. 2,7 % tiene un plazo fijo	87,1 % usa tarjeta 4,3 % tiene préstamo 3,6 % tiene seguro	85,3 % usa tarjeta 12,3 % tiene préstamo 1,2 % tiene plazo fijo
Capacidad de ahorro	Moderada. Estimación del ahorro medio en el entorno del 18,2 % de sus ingresos.	Media. Estimación del ahorro medio en el entorno del 29,8 % de sus ingresos.	Media. Estimación del ahorro medio en el entorno del 32 % de sus ingresos.

ENVÍO DE REMESAS DE INMIGRANTES AL EXTERIOR Y LA POBLACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN ESPAÑA. Julieth Castañeda Urbano