UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIDAD DE POSTGRADOS

“LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA Y SU APORTE PARA CUBRIR EL DÉFICIT DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE MANTA, PROVINCIA DE MANABÍ”

Para obtener el Grado de:

Magister en Administración de Empresas

Mención: Marketing

Tesis de Maestría presentada por:

Zambrano Vera Mónica Janeth

Cedeño Vinces María Gabriela

Tutor de Tesis

Ing. Mario Zambrano Paladines

Guayaquil, 2015

DECLARACIÓN

Nosotras, Mónica Janeth Zambrano Vera con C.C: 1309206298, y María Gabriela Cedeño Vinces con C.C: 1311774929 declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría y que no ha sido previamente presentado para ningún gado o calificación profesional, hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en el presente documento.

La reproducción parcial o total del presente trabajo de investigación de manera idéntica o modificada escrita a máquina o por el sistema "multigraph", mimeógrafo, impreso, etc., no autorizada por los editores, viola derechos reservados.

Cualquier utilización debe ser previamente solicitada.

Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

Derechos Reservados del Autor

Mónica Janeth Zambrano Vera

María Gabriela Cedeño Vinces

CERTIFICADO DEL TUTOR

Habiendo sido nombrado, ING. MARIO ZAMBRANO PALADINES, MBA como tutor de tesis de grado como requisito para optar por el título MAGISTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS CON MENCIÓN EN MARKETING de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil, presentado por las egresadas:

MARIA GABRIELA CEDEÑO VINCES con C.I: 1311774929
MONICA JANETH ZAMBRANO VERA con C.I: 1309206298

TEMA:

"LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA Y SU APORTE PARA CUBRIR EL DÉFICIT DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE MANTA, PROVINCIA DE MANABI"

CERTIFICO QUE: he revisado y aprobado la tesis en todas sus partes, bien podrían las egresadas encontrarse aptas para la sustentación.

Ing. Mario Zambrano Paladines, MBA
TUTOR

DEDICATORIA

Mi familia es el motor que empuja cada uno de mis actos, la luz en la tiniebla más espesa.
El presente trabajo va dedicado a ellos, mi esposo Diego y mi adorada hija Zoe, ellos son el motivo de cada uno de mis desvelos, de mis sacrificios diarios y de mi interminable e incansable lucha.

El camino ha estado lleno de obstáculos, muros difíciles de escalar, tristezas y grandes pérdidas que marcaran mi vida, pero al mirarlos entiendo que todo sacrificio tiene su recompensa, que no hay camino que no pueda recorrer por más duro que este sea, que repetiría cada momento doloroso porque se que al final del día ellos siempre estarán ahí.

Mi familia, mi más grande logro a ellos mi esfuerzo plasmado en la recopilación del presente trabajo.

Mónica Zambrano

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis a mi familia, cuya formación basada en amor y principios desarrollaron en mí los pilares fundamentales que me han permitido alcanzar el éxito en el andar de mi vida.

Gabriela Cedeño

AGRADECIMIENTO

La gratitud es el sentimiento más noble y puro que el ser humano puede exteriorizar.

A lo largo de este duro camino, hay tantas personas a las que quisiera agradecer: mi familia por su apoyo incondicional, mi esposo por ser mi empuje, por su comprensión y por sus palabras de motivación cuando sentía desmayar.

A mis compañeros con quienes compartí hermosos, muchos de los cuales hoy puedo llamar amigos. Con quienes compartimos experiencias y conocimientos que hoy me hacen ser una mejor profesional.

Al Ing. Mario Zambrano, quien gracias a su experiencia, conocimiento y sacrificios nos ayudó, empujó y alentó para la consecución de este logro.

Mil gracias a todos

Mónica Zambrano

AGRADECIMIENTO

La gratitud constituye la expresión más humilde del ser humano.

Agradezco a Dios por ser la guía espiritual que conduce cada paso en mi vida. Sin duda el presente trabajo no se podría haber culminado sin la constante ayuda de mi familia, en especial de mis padres, a quienes les agradezco por el apoyo brindado cuando más los necesité. A mis jefes, quienes conscientes de que sin esfuerzo no hay superación, me brindaron su apoyo incondicional en momentos que tuve que ausentarme de mis actividades laborales. A mis profesores, fuente invaluable de conocimiento, por haber sembrado con cada una de sus enseñanzas, las semillas que ahora germinan, dando los frutos anhelados. Gratitud hacia mis compañeros y amigos, con quienes compartí muchas anécdotas que quedaron esculpidas en el mármol de mi memoria, aquellos con quienes intercambié conocimientos y experiencias que forjaron en mí una mejor profesional, y por qué no decirlo, a un mejor ser humano. A todos ellos los llevo marcados en mi corazón con tinta indeleble, que ante el inexorable paso del tiempo, nadie podrá arrancar.

Gabriela Cedeño

INDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCION 5

CAPITULO I 3

1. Planteamiento del Problema **¡Error! Marcador no definido.**

1.1 Análisis del Problema 3

1.2 Formulación y Sistematización del Problema 4

1.3 Objetivos 4

1.3.1 Objetivo General 4

1.3.2 Objetivos Específicos 4

1.4 Justificación 5

1.4.1 Justificación Teórica 5

1.4.2 Justificación Metodológica 6

1.4.3 Justificación Práctica 6

1.5 Del negocio inmobiliario a la industria inmobiliaria 7

1.6 Economía familiar 8

1.7 Ingreso familiar 8

1.8 Marco Conceptual 9

1.9 Marco contextual 10

1.10 Hipótesis 13

1.11 Variables 13

1.11.1 Variable Independiente 13

1.11.2 Variable dependiente 13

1.12 Aspectos metodológicos 13

CAPITULO II 15

2.1 Marco Teórico 15

2.2 Déficit o escases 15

2.3 Vivienda 16

2.4 Déficit Habitacional 17

2.5 Deterioro Parcial 17

2.6 Deterioro Total 17

2.8 Tipos de vivienda de acuerdo a su uso 22

2.8.2 Arrendada. 23

2.8.3 Casa/villa. 23
2.8.4 Cedida. 23
2.8.5 Covacha. 23
2.8.6 Departamento en casa o edificio. 24
2.8.7 Mediagua. 24
2.8.10 Propia y la está pagando. 24
2.8.11 Propia y totalmente pagada. 24
2.8.12 Rancho. 25
2.8.13 Recibida por servicios. 25
2.8.14 Suites. 25
2.9 Causas del déficit habitacional 25
2.10 Porqué se genera el déficit habitacional en la ciudad de Manta? 26
2.11 Ineficiencia de las Inmobiliarias 26
2.12 Mano de obra disponible y no utilizada 28
2.13 Elevados precios en las viviendas y justicia social 32
2.14 Actividad en la Industria Inmobiliaria 33
2.15 Producto Inmobiliario 35
2.16 Mercado Inmobiliario 36
2.17 Promoción Inmobiliaria 36
2.18 Proveedores 37
2.19 Valoración y rentabilidad del Sector Inmobiliario: principales prácticas 38
2.20 Tipos de inversiones inmobiliarias 39
2.21 Inmuebles que generan ingresos por el alquiler 39
2.22 Co-invertir con otros inversores 39
2.23 Hacer de promotor particular 40
2.24 Invertir en el extranjero 40
2.25 Tipos de Inmobiliarias 40
2.26 Generalidades estratégicas de mercadotecnia empleadas por las promotoras inmobiliarias 41
2.27 Generación de ideas, consecución de resultados en ventas 42
CAPITULO III 44
3.1 Diagnóstico situacional de las inmobiliarias en Manta 44
3.1.1 Manta y su desarrollo 44
3.2 Ambiente de la organización para el análisis FODA 46

3.3 Externo 47
3.4 Interno 48
3.5 Alternativas financieras para adquirir una vivienda 48
3.6 Sector de construcción 51
3.7 Empresas constructoras 53
3.8 Ramas de la construcción 54
3.9 Importancia económica de la construcción 54
3.10 Materiales de construcción 56
3.11 Crédito a la construcción 58
3.12 Productos del IESS – BIESS 60
Requisitos generales: 60
3.13 Planteamiento de vinculación con organismos estatales 60
CAPITULO IV 63
4.1 Metodología y análisis de datos 63
4.1.1 Metodología. 63
4.2 Variable independiente 64
Modelo de gestión 64
4.3 Variable dependiente 64
4.4 Análisis de datos 64
4.5 Fortaleza 72
4.6 Oportunidades 73
4.7 Amenazas 73
4.8 Debilidades 74
Función que cumplen Municipios, Registro de la Propiedad, Notarías y Cuerpo de Bomberos en la transferencia de los bienes inmuebles. 75
CAPITULO V 77
5.1 PROPUESTA 77
5.1.1 Fundamentación. 77
5.1.2 Descripción del Modelo de Gestión Inmobiliaria. 77
5.2 Conclusiones 83
5.3 Recomendaciones 84
GLOSARIO DE TÉRMINOS 86
Bibliografía 91
Anexos

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ubicación de las viviendas en la provincia de Manabí. 2010 20
Tabla 2. Viviendas particulares arrendadas en las ciudades de investigación, de tipo de casa, departamento y cuarto de casa de inquilinato – ENALQUI 2013 21
Tabla 3. Viviendas particulares arrendadas, tipo de casa, departamento, cuarto en casa de inquilinato, y otros, según ciudad investigada – ENALQUI 2013 22
Tabla 4. Estructura Organizacional y porcentajes de incremento para la remuneración mínima sectorial de la Construcción a Enero/ 2015 30
Tabla 5. Inmobiliarias que operan en el cantón Manta 50
Tabla 6. Mercado Laboral dentro del Sector Construcción 52
Tabla 7. Precios de los materiales de construcción 56
Tabla 8. Índices de precios de materiales, equipos y maquinaria de la construcción (US$) 57
Tabla 9 Sector de la construcción 58
Tabla 10. Actividades laborales de los habitantes en la provincia de Manabí 65
Tabla 11. Proyectos que se han aprobado en el Municipio de Manta desde el año 2000. 67
Tabla 12. Tipo de viviendas en la provincia de Manabí 69
Tabla 13. Servicios básicos en Manabí 70
Tabla 14. Tenencia de la vivienda en Manabí 71
Tabla 15. Matriz FODA del sector inmobiliario cantón Manta 72

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Mercado de viviendas en el Ecuador **32**
Ilustración 2. Organigrama Funcional **78**
Ilustración 3. Gestión de Venta: Cliente/Promotor inmobiliario **79**
Ilustración 4. Gestión post venta inmobiliaria. **83**

RESUMEN

El presente trabajo tratará sobre la actividad inmobiliaria en la ciudad de Manta, su desarrollo en los últimos años y la contribución de esta a la disminución del déficit habitacional.

El sector público en su afán por ganar adeptos ha sucumbido en un mar de promesas incumplidas que han degenerado la confianza de la ciudadanía. De igual manera, en la otra punta de esta tablilla está el sector privado, con la creación de diversos proyectos inmobiliarios en donde se ha priorizado la rentabilidad económica y no más bien, el bienestar ciudadano, basado en un estudio profundo de las necesidades de vivienda en general.

También se visualizará las necesidades que tienen las familias mantenses de adquirir una vivienda, se analizará el manejo del presupuesto familiar, el ahorro y las posibilidades de inversión en consecuencia de tener una vivienda digna para sus protegidos.

Estos dos sectores (público y privado), necesitan priorizar las necesidades ciudadanas para lograr el objetivo principal que es la disminución del déficit de vivienda. Por ello en el Capítulo IV se presenta un modelo de gestión el cual puede ser empleado por estos dos sectores los mismos que logren desarrollar un trabajo en conjunto por el bienestar de todos los involucrados.

En conclusión, se establecerá la forma de como un trabajo en conjunto permitirá una mejorar las condiciones de vida de una sociedad.

ABSTRACT

This document will focus on real estate activity in the city of Manta, its development in recent years and the contribution of this to the reduction of the housing deficit.

The public sector in its quest to gain followers succumbed in a sea of broken promises that have degenerated confidence of citizens. Similarly, at the other end of this tablet it is the private sector, with the creation of various real estate projects that have prioritized profitability and not rather, citizen welfare, based on a thorough study of housing needs generally.

The needs that mantenses families to buy a home is also displayed, managing the family budget, savings and investment possibilities in consequence of having a decent home for their proteges will be analyzed.

These two (public and private) sectors, need to prioritize the needs of citizens to achieve the main objective is to reduce the housing deficit. Therefore in Chapter IV a management model which can be used is presented by these two sectors develop them achieve working together for the welfare of everyone involved.

In conclusion, how to be established as a joint effort will allow for improving the living conditions of a society.

INTRODUCCION

La familia como núcleo de la sociedad es el ente de mayor importancia de la misma, por ello es relevante hacer énfasis en el rol que cumplen las jefaturas de hogar al proveer los recursos, (económicos, materiales e intangibles) y de esta manera satisfacer las necesidades de sus miembros.

La familia como tal tiene derechos y obligaciones ante una sociedad, cualquiera que sea está de acuerdo al estado que represente o país, el derecho de familia, el orden público domina numerosas disposiciones (las que regulan las relaciones personales entre los cónyuges, las relaciones paterno filiales, las que determinan el régimen patrimonial del matrimonio, la calificación de los bienes de los cónyuges), etc. El interés familiar limita las facultades individuales. En este sentido es más imperiosa la necesidad de buscar resguardo y bienestar para sus seres queridos.

La preocupación por suplir las necesidades como alimentación, vestimenta, educación, salud, y vivienda, constituyen el motor de empuje para realizar el esfuerzo que día a día hacen sus miembros mediante la actividad laboral sea esta remunerada o no remunerada en el caso de las administradoras del hogar.

La estabilidad financiera es un punto fundamental para fomentar el ahorro hacia una jubilación digna y mantenerse en los tiempos de crisis, a la vez, promueve la inversión en la compra de un bien o bien inmueble, siempre y cuando se viva dentro de los límites del presupuesto de gastos familiares.

.

En la actualidad el tener una vivienda es sinónimo de seguridad y bienestar familiar, por ello nuestra investigación se basa en evidenciar el déficit de vivienda en la ciudad de Manta, y, a su vez evidenciar de una u otra manera el aporte de la empresa pública y privada para cubrir esta brecha.

INTRODUCTION

The family as a basic unit of society is the most important entity in the same, so it's important to emphasize the role that home leaders to provide the resources (financial, material and intangible) and thereby meet needs of its members.

The family as such has rights and obligations in a society, The family as such has rights and obligations in a society, whatever it, according to state or country to represent, family law, public order dominates many provisions (which regulate personal relationships between spouses, parent-child relations subsidiaries, which determine the marriage property regime, the classification of property of the spouses), etc. The family interest limits individual faculties. In this sense it’s more necessary to seek shelter and welfare of their loved ones.

Concern about meeting the needs as food, clothing, education, health and housing, are the engine thrust to make the effort every day make its members by work activity be it paid or unpaid in the case of managers of home.

Financial stability is a key to encourage saving to a dignified retirement and keep up in times of crisis, at a time point, it promotes investment in the purchase of assets or property, as long as they live within the boundaries of family budget expenses.

.

Today, having a home is synonymous with security and family welfare, so our research is based on evidence the housing deficit in the city of Manta, and in turn, show in one way or another the contribution from the public company and private to fill this gap.

CAPITULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Análisis del Problema

Analizaremos el problema desde el contexto de Manta como ciudad, su desarrollo y como ha influenciado el aparecimiento de las diversas promotoras inmobiliarias la actividad que realizan y su aporte al medio.

Las inmobiliarias ofertaron viviendas con la finalidad de generar rentabilidad económica, sin embargo algunas de ellas han pasado por momentos críticos, llegando al debilitamiento financiero y hasta la quiebra de las mismas.

El debilitamiento financiero en algunas operadoras en la ciudad de Manta ha sido desde lo más leve hasta lo más crucial, llegando incluso a faltar con su compromiso por lo que quienes han realizado transacciones comerciales con estas inmobiliarias solicitan pedidos de devolución de valores por viviendas adquiridas que no fueron entregadas.

Otras inmobiliarias presentan irregularidades con contratos de reserva, por incumplimiento de las condiciones del contrato, fallas en las construcciones adquiridas, devolución de aportaciones por compromiso de venta, finalización de contratos, entrega de documentos, ilegalidad de los terrenos, entre otras.

A esto se suma la inseguridad jurídica, inestabilidad macroeconómica así como por causa del desconocimiento de su rol en la solución del déficit habitacional que sufre la ciudad de Manta. Como derivación de estos grandes problemas, cuando el sector financiero no puede facilitar el acceso al crédito de vivienda, el sector se ve seriamente afectado según las coyunturas por la volatilidad de los precios de insumos, por la

sobrevaloración de terrenos en ciertas zonas, y por la falta de financiamiento para vivienda por parte de las instituciones especializadas.

Esta trabajo investigativo servirá para estudiar no sólo la política de ventas que han venido empleando las Promotoras Inmobiliarias, sino toda la actividad como tal, a la vez el grado de afectación que han causado en cubrir el déficit habitacional en Manta.

1.2 Formulación y Sistematización del Problema

Ante la problemática planteada, surgen las siguientes interrogantes:

¿Bajo qué condiciones se ha generado el déficit habitacional en la ciudad Manta?

¿Hasta qué punto las inmobiliarias se han manejado eficientemente para mantenerse?

Qué efecto tiene sobre la población el crecimiento de las promotoras inmobiliarias en la ciudad de Manta?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Desarrollar un modelo de gestión inmobiliaria que genere satisfacción entre los involucrados, que contribuya a solucionar el déficit habitacional.

1.3.2 Objetivos Específicos

Realizar un diagnóstico situacional de las inmobiliarias que existen en el Cantón Manta, relacionando el crecimiento y las estrategias que han aplicado para posicionarse en el Cantón Manta.

Determinar el impacto de las inmobiliarias en Manta con relación al déficit habitacional.

Indicar de qué manera se puede desarrollar la gestión inmobiliaria en términos de procesos.

1.4 Justificación

1.4.1 Justificación Teórica

El trabajo de investigación se encuentra justificado teóricamente debido a que la información teórica obtenida proviene de fuentes científicas y por ende confiables entre otros aspectos que serán relevantes para el desarrollo de la investigación por lo que se estima conveniente realizar este tipo de investigación porque permitirá analizar las variables que relacionan directamente a la investigación.

Se analizarán los aportes teóricos existentes que relacionen con el nivel de crecimiento que han tenido las promotoras inmobiliarias dentro de la ciudad de Manta aplicando estrategias de mercadotecnia, y como estas estrategias han incidido en el desarrollo socioeconómico del Cantón Manta.

Se contrastará con las disposiciones legales emanadas por la Constitución ecuatoriana, los permisos de construcción otorgados por el Municipio, el aval de los fiscalizadores, la reglamentación de la Superintendencia de Compañías en relación a las inmobiliarias, entre otras instituciones que tienen relación directa e indirecta con las inmobiliarias, a quienes esta última debe responder con información veraz sobre las actividades que realizan.

1.4.2 Justificación Metodológica

La investigación contará con la aplicación de la metodología investigativa, hipotética deductiva, y descriptiva, se usaran variables con sus respectivos indicadores los mismos que permitirán mostrar la relación causal entre causa y efecto.

Adicionalmente, para el desarrollo de la investigación, se manipulará información de carácter primaria y secundaria. Se contará con investigación relacionada a las bases teóricas e información obtenida entrevistas a los gerentes propietarios de las inmobiliarias que son objeto de investigación para analizar hasta qué grado se ha contribuido con la baja en el déficit habitacional.

En información secundaria utilizaremos bibliografías amplias y especializadas como el Plan Nacional del Buen Vivir, el Código de la Producción, Código Orgánico Financiero, la Constitución ecuatoriana, entre otros.

1.4.3 Justificación Práctica

El proyecto en si pretende determinar el crecimiento que han tenido dentro del Cantón y como este crecimiento ha influido en el cubrimiento del déficit habitacional, para ello es necesario analizar las estrategias que utilizan para situarse en el mercado consumidor, las políticas de ventas, la seguridad que las inmobiliarias pueden ofrecer a los clientes, el aporte al pleno empleo, el mejoramiento de la calidad de vida, entre otros aspectos fundamentales que relacionen a las inmobiliarias con el desarrollo que ha tenido el Cantón Manta.

Teniendo en cuenta que la inversión, promueve desarrollo y bienestar no solo a las ciudades sino también a sus habitantes, y más aun a quienes

de una u otra forma invierte recursos con el ánimo de obtener utilidades a través de la prestación de servicios o la comercialización de productos.

1.5 Del negocio inmobiliario a la industria inmobiliaria

“El sector inmobiliario está sujeto a variables diversas. La principal es la situación del mercado en cada momento (la tendencia de los precios principalmente). Otro factor es la competencia y por este motivo es muy importante la especialización dentro del sector. También es preciso tener una estrategia comunicativa eficaz. En la actualidad, la inmensa mayoría de inmobiliarias anuncian sus ofertas a través de internet, donde los clientes potenciales pueden acceder a toda la información que necesitan” (Diccionario de, 2014).

En la ciudad de Manta los empresarios han optado por invertir en este sector que es bien visto en la última década, las autoras de este trabajo en su recorrido han logrado comunicarse con varios gerentes de promotoras inmobiliarias y lograron discernir que varias de éstas son emprendimientos familiares, Nytuli S.A, representada por Sandy Vásquez, hija del ex político y dueño de flotas navieras Ing. Clemente Vásquez, ellos desarrollan el proyecto denominado Urbanización Metropolis; Recreaciones y Turismo Tarqui S.A, representada por el Ec. Francisco Aray, hijo del camaronero Ing. Vinicio Aray, desarrollan el proyecto Sariland; Faryb S.A, su presidente el Sr. Flavio Abad, y la señora Melida Briones, ellos comercializan lotizaciones como Los Artesanos, Los Prados, Costa Real y Monte Olivos.

En la actualidad ya el negocio inmobiliario se convirtió en industria inmobiliaria ya que la cadena dentro de las empresas comprenden departamentos que se destacan como es el departamento técnico, de comercialización y de ventas, fiscalización y gestión de calidad donde se diseñan los proyectos urbanísticos tales como conjuntos habitacionales, urbanizaciones y edificios de propiedad horizontal, estos últimos comprenden procesos más exhaustivos en su elaboración.

1.6 Economía familiar

“Organizar las finanzas personales y la economía familiar es el primer paso hacía una vida financiera saludable y exitosa, y para poder organizar se debe comprender algunos conceptos financieros básicos que ayudarán a entender mejor el funcionamiento del dinero”

1.7 Ingreso familiar

“El concepto de ingreso familiar corresponde a todos aquellos beneficios económicos proveniente de los miembros del núcleo: sueldo, salario, y todos esos otros ingresos que puede considerarse extras, tal es el caso de por ejemplo una “changa”, el ingreso que se obtiene por un emprendimiento independiente que alguno de los integrantes de la familia lleva a cabo, o por concepto de la renta de un bien”. (Diccionario economia, 2015).

“El ingreso familiar permitirá a los miembros de esta la satisfacción plena o parcial de sus necesidades básicas y el pago de las deudas adquiridas. Cabe destacarse que el ingreso familiar resulta ser un indicador económico muy importante y relevante que los estudiosos que elaboran estadísticas sobre los niveles de vida en los diferentes países estudian porque justamente nos permite conocer los estándares de vida que existen en tal o cual lugar geográfico” (Diccionario economia, 2015).

Basados en el concepto anterior, analizamos que las familias en su mayoría consumen lo que les ingresa, de esta manera cuando se encuentran ante una situación de crecimiento familiar, es allí cuando se promueve el ahorro, en la actualidad las diferentes cadenas de supermercado sacan sus bonos promocionales para las compras, promociones que son bien acogidas por la ciudadanía y logran atractivos descuentos, esto ayuda a las familias a reprogramar sus gastos conjuntamente con un ahorro que a futuro les de la capacidad para invertir.

“Pero no solo aquí y a la hora de las estadísticas importa, también resulta ser de gran importancia a instancias de los préstamos, dado que cuando una empresa o entidad financiera debe responder la solicitud de préstamo de dinero que le realiza alguien estudiará antes justamente el nivel de ingresos familiar para decidir otorgárselo o no”. (Definicion ABC, 2007 - 2015)

1.8 Marco Conceptual

Cliente.- es el que exige de la persona o institución los bienes y servicios que ésta ofrece.

Contratos de reserva.- Es un documento estructurado por la empresa inmobiliaria en el cual se describen los datos del promitente comprador: direcciones, teléfonos y correos electrónicos; así también la descripción del bien a comprar sea este un terreno, deberán anotarse las características del área, en caso de ser una casa también se describen los metros cuadrados de construcción y la firma del vendedor y el posible cliente; indicando las fechas posibles de pago, las mismas que pueden ser ajustadas al momento de hacer la promesa de compra – venta. El vendedor es titular del bien hasta el momento en que el cliente cancele la totalidad del bien inmueble objeto de este contrato.

Crédito.- “Dinero prestado por un institución pública o privada (por ejemplo, un banco) o a una persona” (Diccionario definicion de, 2015)

Desarrollo socioeconómico.- “Proceso por el cual se aumenta el producto nacional bruto real per cápita de un país (PNB) o el ingreso durante un período de tiempo determinado con incrementos continuos en la productividad per cápita” (Angulo Rodríguez, 2011)

Institución Financiera.- Es un banco que administra los recursos de sus accionistas y el de sus clientes y el que utiliza esos recursos para prestar a otras personas o empresas cobrándoles un interés.

Economía Familiar.- Se refiere a todos los egresos por conceptos de alimentación, salud, vestimenta, educación, transporte y vivienda que un hogar debe hacer, conforme a los ingresos percibidos durante un tiempo determinado, es decir cuánto gane al mes y cuanto tengo que pagar en este mes. Entiéndase que se toman en cuenta a él o los conyugues generadores de un ingreso.

Estrategia de mercadotecnia.- “Es un tipo de estrategia que presenta el enfoque mercadotécnico general que se utilizará para lograr los objetivos de mercadotecnia que se ha propuesto la empresa o unidad de negocios” (Thompson, 2006)

Inmobiliaria.- Empresa dedicada a la compra – venta de terrenos, casas en construcción o terminadas, alquiler de viviendas. Los actores pueden ponerse en contacto directamente para hacer las negociaciones, o recurrir a una empresa intermediaria especializa en este tipo de actividades, los llamados promotores inmobiliarios, quienes entran a ser partícipes del negocio. (Diccionario de, 2014)

Rentabilidad económica.- “mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos y es independiente de la estructura financiera o composición del pasivo” (Enciclopedia economia, 2015)

1.9 Marco contextual

La investigación realizada por (Torres Flores, 2013) para la Universidad de Chile en su trabajo investigativo concluye en que “La Promoción Inmobiliaria representa una parte importante del rubro construcción (rubro estándar según el Código Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas), responsable del 10% del Producto Interno Bruto ecuatoriano. Solo en el año 2008, los promotores agremiados en APIVE dotaron de una vivienda a casi

30 mil hogares del país, colocando más de 1.300 millones de dólares en circulación en la economía, de manera directa. En materia de empleo, el sector provee de sustento a no menos de 300 mil ecuatorianos de manera directa, y, siguiendo la convención internacional, a un número cinco veces mayor de personas indirectamente, es decir que 1´500.000 personas reciben algún tipo de ingreso ligado a la construcción. En materia tributaria, la actividad de Promoción Inmobiliaria contribuye al fisco con millones de dólares en tributos, aportando al dinamismo de la economía por vía de la inversión pública" (Torres Flores, 2013)

El autor (Paredes 2010) realizó una investigación para la Universidad Politécnica del Ejercito con la temática sistema de comercialización y ventas para la empresa Inmobiliaria Proinco donde determinó que "El crecimiento de la actividad inmobiliaria y comercialización de tierras en nuestro país ha sido proliferante en las últimas décadas, y como consecuencia tenemos un gran desarrollo de empresas constructoras, comercializadoras e inmobiliarias que generan una alta rentabilidad en el negocio. Sin embargo, hay que detenerse a pensar si en realidad existen empresas competitivas, con estrategias efectivas y bien estructuradas, o es la demanda o déficit de soluciones habitacionales los factores que impulsan los bienes raíces en el Ecuador?" (Paredes R. , 2010).

"La importancia del desarrollo del presente proyecto para Proinco Inmobiliaria, en contar con un sistema de comercialización y ventas que no solo permitirá ser rentable si no también incrementar la participación en el mercado, lo cual un precedente dentro del sector inmobiliario del país, estableciendo procedimientos y políticas que permitan delimitar los campos de acción y negociación del negocio indistintamente de los grupos o segmentos de mercado al que lleguen" (Paredes O. , 2010).

Así mismo (García Gallegos & Silva Vaca, 2012) realizaron su investigación en un "estudio de factibilidad para la creación de una empresa de negocios inmobiliarios, asesoría financiera y legal en el ámbito nacional e

internacional logrando como resultado determinar que el presente documento contiene la investigación relativa a la creación de una consultoría inmobiliaria, que brindará sus servicios tanto a empresas constructoras e inmobiliarias como a particulares ofertantes y demandantes de vivienda principalmente en la ciudad de Quito, pero con cobertura en todo el territorio nacional. El estudio se basó en la necesidad de contar con entidades independientes que brinden asesoramiento en materia inmobiliaria y crediticia tanto a la oferta como a la demanda de vivienda en el Ecuador. Personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, en calidad de inversores enfrentan dificultades para comercializar sus proyectos o para acceder a un crédito bancario que financie las edificaciones. De igual manera, personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, pero en calidad de compradores, sufren tropiezos a la hora de acceder a un financiamiento hipotecario o que carecen del conocimiento y experiencia necesarios para adquirir su vivienda.

En este sentido, el proyecto se inicia con la descripción del sector económico de la vivienda y la construcción, exponiendo los datos principales tanto del macro como del micro entorno en que se desarrollará la propuesta. La investigación y posterior análisis, permitió contextualizar apropiadamente la investigación" (Garcia Gallegos, Andrés Daniel; Silva Vac, Pablo David, 2012).

Para (Gabriela Muñoz C, 2009) autora de la investigación "El fideicomiso inmobiliario como un instrumento que genera transparencia a los promotores y confianza y seguridad a los promitentes compradores, concluye su investigación afirmando que El tema propuesto presenta interés por cuanto analiza la realidad de un sector económico como lo es el de la inversión a través de la implementación de un fideicomiso Inmobiliario, en el que estará presente un elemento importante que es el de la construcción. La Revista Gestión de octubre de 2008 sostiene que los constructores han tenido que enfrentar un doble desafío; por un lado el encarecimiento de los materiales de construcción y por otro lado negociar con entidades

financieras más cautelosas al momento de entregar créditos hipotecarios y crédito al constructor. En este sentido el sector inmobiliario ha buscado fuentes de financiamiento alternativos que permitan la operatividad de los mismos por lo que han acudido a la formación de fideicomisos mercantiles facilitándose de esta manera la administración de los recursos y la transparencia a los actos de los integrantes del mismo" (Muñoz C, 2009).

1.10 Hipótesis

La creación de un modelo de gestión permitiría potencializar el crecimiento de las inmobiliarias cuyo efecto será la disminución del déficit habitacional en el Cantón de Manta.

1.11 Variables

1.11.1 Variable Independiente

Modelo de gestión

1.11.2 Variable dependiente

Disminución del Déficit habitacional en el Cantón Manta.

1.12 Aspectos metodológicos

La investigación que se realizará es de tipo descriptivo porque este proceso está dirigido a interpretar los hechos como son en la realidad, el método a utilizar será el hipotético deductivo. Se basará en estudios transversales, porque se realizará una sola vez, se utilizará el método cuasi experimental ya que se aplicarán como variable independiente el crecimiento de las inmobiliarias.

Para el tratamiento de la información se utilizará información primaria, entrevistas, observación directa; además se hará uso de información secundaria la misma que se obtendrá de libros, informes anuales del ingreso

económico de las promotoras inmobiliarias, Estadísticas del INEC, libros, entre otros como métodos de registro y procedimientos electrónicos. Los datos se presentarán en forma de enunciados en los análisis y narraciones, tablas, y cuadros de información.

CAPITULO II

2.1 MARCO TEÓRICO

En este capítulo se va a llevar a cabo el análisis de los temas principales de este proyecto de investigación como son vivienda, el déficit habitacional, y la actividad inmobiliaria en la ciudad de Manta.

2.2 DÉFICIT O ESCASES

El déficit es la situación en la que falta o hay escasez de una cosa necesaria.
La escasez es la falta de recursos básicos como agua, alimentos, energía, vivienda, etc. que se consideran fundamentales para satisfacer la supervivencia o de recursos no básicos que satisfacen distintas necesidades en las sociedades humanas en distintos aspectos.

En economía la escasez es causada por varios factores que se clasifican en dos categorías:

- el incremento de demanda.
- la disminución o agotamiento de fuentes y/o recursos.

Entre el incremento de demanda se encuentran la sobrepoblación, densidad de población o un incremento significativo de ésta y el incremento de poder capital del individuo promedio.

Entre la disminución o agotamiento de recursos se halla la disrupción de producción por catástrofes naturales o desastres causados por el ser humano y los cambios económicos que alteran los hábitos de gasto y consumo.

Según el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda el déficit de viviendas en el 2006, era del 23.3% a nivel nacional, y en el 2010 fue del 19.3%.

La oferta es totalmente insuficiente a la demanda actual de vivienda", explicó Andino, Presidente del Colegio de Arquitectos de Quito, a lo que añadió que es muy difícil producir este tipo de oferta, especialmente de inmuebles de bajo costo.

Una de las razones es que el costo del suelo, que incluye la dotación de todos los servicios (agua, luz, teléfono y alcantarillado) es alto. "Para una casa pequeña se requieren al menos 10.000 dólares, lo que resta al presupuesto para la inversión de la vivienda".

2.3 VIVIENDA

Se consideran como viviendas, espacios móviles (barcazas, coches, etc.) y locales improvisados para vivir que se hallan habitadas en el momento de ser visitados por el actualizador/encuestador. Viviendas particulares: recinto de alojamiento separado e independiente, destinado a alojar uno o más hogares particulares, o aunque no esté destinado al alojamiento de personas es ocupada como vivienda en el momento de realizar la investigación. Vivienda desocupada: si a pesar de encontrarse apta para ser habitada al momento de la visita, no vive nadie en ella y presenta algunos signos de que se encuentra desocupada. La vivienda en construcción es aquella que se encuentra en cualquier etapa de construcción y no está habitada al momento de la investigación. Viviendas temporales: son aquellas viviendas donde las personas que las habitan permanecen solo por temporadas, es decir no es su residencia habitual. Vivienda en alquiler: cuando alguno de los miembros del hogar entrega, por su uso, un valor monetario o en especie a precio de mercado, independientemente de que exista o no un contrato. (INEC, Encuesta Nacional de Alquileres, 2013).

2.4 DÉFICIT HABITACIONAL

El déficit habitacional es el indicador cuantitativo y cualitativo del problema de vivienda. El déficit habitacional es el total de las viviendas o soluciones habitacionales que se requieren para que las familias ecuatorianas que carecen de ella, tengan acceso a este derecho social, en condiciones óptimas de habitabilidad, en función de algunas categorías seleccionadas que se han establecido de antemano. El déficit habitacional que se estimó, está dado por las categorías: Deterioro Parcial, Deterioro Total. Las categorías señaladas se describen a continuación:

2.5 DETERIORO PARCIAL

Las viviendas parcialmente deterioradas se identifican como aquellas unidades habitacionales que presentan un nivel (V:P:D) de deterioro en sus características (piso, techo y paredes).

2.6 DETERIORO TOTAL

Por su parte las viviendas en deterioro total (V.T.D) se refieren a las unidades que desde su inicio fueron construidas con materiales que no eran los adecuados para este fin y aquellas casas condenadas, plenamente identificadas. Esta categoría necesita de reposición, aumentando el déficit cuantitativo.

2.7 HACINAMIENTO

La categoría hacinamiento es la situación que identifica una densidad de más de dos personas (2) por cuarto. Se considera como cuarto, cada uno de los aposentos o piezas usadas para fines de alojamiento, incluyendo: sala, comedor y dormitorio. Esto origina un efecto de aumento de la

construcción de viviendas nuevas y en cierta proporción al mejoramiento de la unidad existente.

Las tres (3) categorías mencionadas fueron analizadas y ponderadas obteniéndose un Índice de Deterioro Habitacional (INDHAB) para cada una de ellas. Para la ponderación de las diferentes categorías se consideró de forma independiente el estado físico de variables: pisos, techos y paredes, de acuerdo a los materiales que componen las variables en cuestión.

Una vez seleccionados los materiales a ponderar de cada variable, se le asignó un porcentaje de deterioro a cada una, que se obtuvo de aplicar el factor al total de las viviendas en esa condición, las viviendas deterioradas, según ese material de la variable. Determinada la proporción de la categoría y su respectiva cuantificación absoluta, se deriva la participación de ésta, en el número de viviendas registradas por el censo 2000 para cada una de las provincias, incluyendo las indígenas.

El déficit habitacional corresponde a una brecha entre requerimientos y disponibilidad de viviendas adecuadas en la sociedad en general. De acuerdo a nuestro criterio se incrementa por varios factores: Desajuste entre la formación de hogares y la planificación de la ciudad; y por los cambios en la dinámica familiar, consecuente a estos dos factores anteriores está el ingreso familiar que no es proporcional a los precios de mercado que tienen las viviendas.

De acuerdo a nuestra investigación en entrevistas con los diferentes Promotores Inmobiliarios quienes han iniciado la construcción de diversas urbanizaciones el déficit en la ciudad de Manta corresponde a 17.000 viviendas. “Datos del censo del 2010 señalan que en el Ecuador hay 4´654.054 viviendas, de las que a Manabí corresponden 482.000. Es decir 180.467 casas más a diferencia del censo del 2001, cuando había sólo 301.533 casas” (El Diario, 17 Septiembre 2011).

Al revisar las estadísticas pareciera evidente que el problema de vivienda en Manabí específicamente en la ciudad de Manta no se debe a una falta de normativa o de programas gubernamentales para intentar mitigarlo. Por el contrario, las deficiencias en este sector están estrechamente vinculadas a la débil economía del país. Tanto es así, que el déficit de vivienda entre las familias que perciben un ingreso menor o igual a un salario básico unificado llega al 84,9%, mientras que este déficit baja hasta el 8,8% en las familias que perciben dos SBU[1].

Por este motivo, parecería que ninguna política o programa de vivienda alcanzará a saldar las falencias de este rubro en el país mientras no vaya acompañado de políticas económicas sensatas que permitan que los ecuatorianos más pobres aumenten sus niveles de ingresos.

En Manta ha existido la tendencia de abordar el problema de la vivienda a partir de proyectos, programas y políticas enmarcadas en distintas tendencias, de los diversos gobiernos de turno. La falta de continuidad ha sido una constante en la búsqueda de soluciones al problema habitacional en el país.

Por ejemplo: en el gobierno del Ing. Jaime Estrada se emprendió el programa habitacional "Si Mi Casa" que comprendía 10.000 soluciones habitacionales para personas con ingresos medios y bajos y cumpliendo ciertos requisititos como vivir en Manta dos años, demostrar sus ingresos, ser jefe de familia y que no tengan otras viviendas. Estas personas podrían pagar totalmente sus viviendas con créditos hipotecarios con la banca privada y el IESS.

Este programa que constaba de varias etapas, "La primera comprende mil casas, la mitad se espera esté culminada entre agosto y septiembre del próximo año. Las viviendas serán construidas en la ciudadela Urbirríos y los costos son de 10, 15 y 20 mil dólares. El plan de vivienda contará con todos

[1]MIDUVI, 2015. Esta cifra considera el SBU del 2015, USD 354.

los servicios básicos, además guardería, escuela y colegio" (La Hora Nacional, 2010)

De acuerdo a entrevista al Ing. Jaime Estrada afirma que ha sido un gran logro llevar adelante esta empresa, trabajando en planificación, con énfasis en proveer de vivienda digna a los sectores más populares. Esto ha sido posible gracias a los proyectos que tiene el Gobierno Nacional a través del bono de la vivienda, los créditos del BIESS y del Banco Ecuatoriano de la Vivienda, que se suman a las ayudas que próximamente proporcionará el BEDE. Hemos iniciado la construcción de la primera fase de un proyecto enmarcado dentro de las necesidades que tiene la ciudad.

En el límite entre Manta y Montecristi, en un sector cercano a la vía de circunvalación. Una de las primeras gestiones que realizó esta administración fue declarar estas tierras de utilidad pública. Son 357 hectáreas de propiedad municipal donde se construirá, en un plazo de 5 a 6 años, 10.000 casas para que puedan ser absorbidas por la alta demanda y el crecimiento que tiene la ciudad. La primera etapa está concluida, y se han entregado las 200 primeras viviendas. (Revista Bienes Raíces Clave, 2013).

Con base a las declaraciones emitidas en diferentes periodos y medios de comunicación, se puede evidenciar que la empresa municipal Si Mi Casa, incumplió con la entrega.

TABLA 1. UBICACIÓN DE LAS VIVIENDAS EN LA PROVINCIA DE MANABI 2010

Urbano	Rural
772.355	597.425

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 2010
Elaboración: Autoras de la investigación

El área urbana está compuesta por 772.355 viviendas, mientras que el área rural se compone de 597.425 viviendas. Por lo que se puede apreciar que el

mayor número de viviendas se encuentran concentradas en las ciudades de los diferentes cantones que integran la provincia de Manabí, de las cuales se concentran mayormente en los cantones Portoviejo y Manta.

Datos del censo del año 2010 el 77% de viviendas en todo el país se abastecían de agua a través de la red pública, sobre todo en el área urbana. (Organización Panamericana de la Salud, 2012).

La investigación a las viviendas arrendadas, información que es recopilada a través de la ENALQUI (Encuesta Nacional de Alquileres), sirve para identificar las características principales de las mismas: tipo de vivienda, condición de la vivienda, régimen de ocupación y ubicación geográfica; para luego con los resultados construir un directorio de viviendas arrendadas.

En la ENALQUI se recepta información de la División 4 de la CCIF, específicamente para los tres artículos de esta división: alquiler de casa, alquiler de vivienda y alquiler de departamento. La división se estructura de la siguiente forma:

TABLA2. VIVENDAS PARTICULARES ARRENDADAS EN LAS CIUDADES DE INVESTIGACIÓN, DE TIPO DE CASA, DEPARTAMENTO Y CUARTO DE CASA DE INQUILINATO- ENALQUI 2013.

Tipo de vivienda	Número	Porcentaje
Casa o villa	5656	21,08%
Departamento	16224	60,46%
Cuarto en casa de inquilinato	3992	14,86%
Otros*	964	3,59%
Total	**26836**	**100,00%**

***Incluye**: Suite, mediagua, rancho, choza, covacha y otra
Nota: Corresponde a las nueve ciudades investigadas para el IPC.
Fuente: INEC, 2013

En lo que respecta al tipo de vivienda arrendada, se determina que Manta es la ciudad con mayor porcentaje de viviendas arrendadas de tipo casa o villa con el 35,91%, y Quito es la ciudad con menor porcentaje de viviendas arrendadas de este tipo, lo que representa el 11,28%. Mientras que bajo el tipo departamento, la ciudad con un mayor porcentaje es Quito, con el 68,86% y la de menor porcentaje de viviendas tipo departamento es la ciudad de Santo Domingo, con el 38,88%. En lo relacionado al tipo de vivienda arrendada: cuarto, el mayor porcentaje se encuentra en la ciudad de Loja con el 29,59%; y el menor porcentaje está en Manta y Guayaquil con el 1,84% y 5,85%, respectivamente (ver tabla 2).

TABLA 3. VIVIENDAS PARTICULARES ARRENDADAS, TIPO DE CASA, DEPARTAMENTO, CUARTO EN CASA DE INQUILINATO, Y OTROS, SEGÚN CIUDAD INVESTIGADA – ENALQUI 2013

Ciudad	Tipo de vivienda				
	Casa	Departamento	Cuarto	Otros*	Total
	%	%	%	%	%
Cuenca	26,45%	53,87%	17,30%	2,38%	100,00%
Machala	31,39%	53,80%	11,89%	2,91%	100,00%
Esmeraldas	31,32%	41,13%	14,54%	13,00%	100,00%
Guayaquil	28,96%	63,46%	5,85%	1,73%	100,00%
Loja	18,51%	49,25%	29,59%	2,64%	100,00%
Manta	35,91%	56,82%	1,84%	5,42%	100,00%
Quito	11,28%	68,86%	16,92%	2,95%	100,00%

Nota: Ciudades con mayor representación Fuente: INEC, 2013

Es importante dar a conocer la conceptualización de cada uno de los tipos de vivienda que se detallan como tal:

2.8 TIPOS DE VIVIENDA DE ACUERDO A SU USO

2.8.1 **Anticresis y arriendo.**

Cuando a más de abonar una cantidad de dinero se paga mensualmente una cantidad adicional por arriendo.

2.8.2 Arrendada.

Es el canon (valor) o alquiler que se paga por inmueble para tener derecho a ocuparlo.

2.8.3 Casa/villa.

Es la vivienda que está separada de otras edificaciones por paredes. Tiene una entrada independiente desde la calle o camino y, generalmente, está habitada por un solo hogar. Puede estar ubicada en construcciones continuas o separadas de otras edificaciones por jardines, prados, lotes, tapias o cercas. Está construida con materiales resistentes, tales como: hormigón, piedra, ladrillo, adobe o madera. Por lo general cuenta con tumbado, acceso al agua y servicio higiénico.

2.8.4 Cedida.

Si el inmueble es entregado por una persona, un familiar, empresa o una institución para ser habitado por un hogar, sin costo alguno.

Choza.- Es la construcción que tiene paredes de adobe, tapia o paja, con piso de tierra y techo de paja.

2.8.5 Covacha.

Es aquella construcción en la que se utiliza materiales rústicos tales como: ramas, cartones, restos de asbesto, latas, plásticos, etc., con piso de madera caña o tierra. Cuarto(s) en casa de inquilinato.- Comprende uno o varios cuartos pertenecientes a una construcción mayor, generalmente a una casa, con entrada común y directa desde un pasillo, patio, corredor o calle y que por lo general no cuenta con servicio exclusivo de agua, servicio sanitario o cocina, siendo estos de uso compartido con otras viviendas (hogares residentes en otros cuartos). Las personas que habitan una vivienda tipo cuarto pueden entrar y salir de ella sin pasar, por lo general, por áreas sociales de uso exclusivo de otras viviendas, como sala, comedor o cuartos para dormir.

2.8.6 Departamento en casa o edificio.

Es la vivienda formada por un conjunto de cuartos que forman parte de un edificio de uno o más pisos, separada por paredes de otras viviendas, se caracteriza por ser independiente en las cuentas de los servicios básicos agua, luz y teléfono, por ello pueden contar con uno o dos baños con servicio higiénico.

2.8.7 Mediagua.

Es una construcción de un solo piso, con paredes de ladrillo, adobe, bloque o madera con techo de teja, eternit, ardex o zinc, consta de dos habitaciones tales sin incluir cuartos generalmente tiene una sola caída de agua y no tiene más de dos cuartos o piezas sin incluir cocina ni baño. Si tiene más de 2 cuartos considere como casa.

2.8.8 **Otra forma de tenencia.**

Se registra esta categoría, cuando la vivienda es ocupada bajo una forma distinta a las anteriormente mencionadas.

2.8.9 **Otro, cuál.**

Son viviendas improvisadas o lugares no construidos para tales fines, como garajes, bodegas, furgones, carpas, casetas, conteiner, cuevas y otros, que al momento de la investigación se encuentren habitadas.

2.8.10 Propia y la está pagando.

Cuando el inmueble que habita el hogar pertenece a alguno de sus miembros aunque no haya sido pagado en su totalidad, incluye en este caso la vivienda que está hipotecada por concepto de crédito utilizado para su adquisición.

2.8.11 Propia y totalmente pagada.

Cuando el inmueble que usa el hogar pertenece a alguno de sus miembros y este ha sido pagado totalmente o ha sido heredado.

2.8.12 Rancho.

Es una construcción rústica, cubierta con palma, paja, o cualquier otro material similar, con paredes de caña o bahareque y con piso de caña, madera o tierra, por lo habitual este tipo de vivienda se da en la región Costa y Amazonía. En esta categoría no entran los “ranchos” de las quintas ni fincas que generalmente tienen personas de ingresos altos, estos son considerados como casas.

2.8.13 Recibida por servicios.

Si el inmueble ocupado lo recibieron como parte de pago o como parte de las condiciones de trabajo de algún miembro del hogar.

2.8.14 Suites.

Es un departamento moderno, dotado de todo confort, que por lo general tiene un dormitorio y en ciertos casos la sala, comedor y cocina, lo comparten en un solo ambiente, implica alojamiento de alta categoría. Tiene abastecimiento de agua y servicio higiénico de uso exclusivo.

2.9 CAUSAS DEL DÉFICIT HABITACIONAL

“Gran parte de la pobreza en el mundo se debe a un bajo nivel de desarrollo económico, pero la misma que se debe a la falta de fuentes de empleo, y que deberían los gobiernos de turno preocuparse a cada momento y de esta manera conseguir mejores días para los sectores más desprotegidos, de tal manera que este sector no se vuelva una carga para los gobiernos de turno; de no ser así el problema se seguirá agudizando y lo único que se logrará es que este sector poblacional busque y exija de los gobiernos de turno una mayor atención pero sin dar nada a cambio, por lo tanto lo que se logrará es que este estrato se vuelva improductivo y esté siempre mantenido por el Estado”. (La vivienda Ecuador, 2009).

Otra de las causas por las que el déficit habitacional en la ciudad de Manta es que las personas no tienen una cultura de ahorro, así también sus niveles de ingresos son bajos.

Entre los proyectos que han emprendido los gobiernos para mejorar la calidad de vida de sus habitantes, están los diversos planes de vivienda, desde el gobierno del Abogado Jaime Roldos Aguilera hasta el actual del Economista Rafael Correa Delgado, desde sus inicios en las campañas electorales sus promesas comprenden la disminución del déficit habitacional, ya una vez en el curul para cumplir han desarrollado diferentes modalidades tales como: Pan Techo y Empleo en el período del Ing. Leon Febres Cordero, Un Solo Toque del Abogado Abdala Bucaram, Programa Mucho Lote con el Ing. Jaime Nebot Saadi, etc, sin embargo, a pesar de los esfuerzos lo que han logrado es desesperar más a este sector, pues debido a sus interés personales han descuidado el objetivo principal.

2.10 PORQUÉ SE GENERA EL DÉFICIT HABITACIONAL EN LA CIUDAD DE MANTA?

La respuesta que bordea al cuestionamiento que nos planteamos comprende los siguientes puntos que los trataremos de manera particular a cada uno de ellos: Ineficiencia de las Inmobiliarias, Mano de obra disponible y no utilizada, y elevados precios en las viviendas y justicia social.

2.11 INEFICIENCIA DE LAS INMOBILIARIAS

A partir del año 2000 se iniciaron en la ciudad de Manta los primeros proyectos habitacionales de gran envergadura; Grupo Carranza creo el proyecto Manta Beach que comprendía 625 terrenos desde 300 m2 hacia 1200 m2 cuyos nuevos propietarios podían a la vez construir sus viviendas con el mismo grupo promotor o con particulares; a la vez, el Grupo Nobis en

unión con empresarios locales desarrollaron el proyecto de venta de los host del Hotel Howard Johnson, departamentos en Torres del Sol y del C.C. Happening Place – Plaza del Sol, en el año 2003 empezaron el proyecto denominado Portal del Sol cuyo enfoque estaba dado para personas de alto nivel económico, con lotes en promedio de 500m2, exclusividad que estaba dada por el alto valor de las unidades. Urbanización Ciudad del Sol comprendiendo 326 soluciones habitacionales, Villaventura con 119 y Ciudad Jardín con 720 soluciones habitacionales, este último producto ya se consideró para personas con niveles de ingresos medios y medios bajos. Otras promotoras inmobiliarias, constructoras y comercializadoras en ínterin que se desarrollaron los proyectos anteriores fueron naciendo haciendo que la competencia se diera de una manera imperfecta, creando en el mediano plazo una estructura de impacto a nivel local y entre migrantes.

Con el ir y venir de estos proyectos, tanto las promotoras, comercializadoras y constructoras realizan una mala jugada al tratar de ganar mercado local haciendo inversiones en otros proyectos abandonando los actuales, esto genero un hueco financiero que empezó a provocar el estancamiento de la obra en construcción y generando un atraso en la entrega de las viviendas a sus compradores, quienes reclamaban la gestión de sus créditos y la entrega inmediata del bien adquirido mediante un abono o entrada con un contrato de promesa de compra venta.

En el caso de la construcción de viviendas, gran parte de la financiación corre a cargo de los promotores, que a estos efectos pueden clasificarse en dos grupos:

- Viviendas de iniciativa oficial.
- Viviendas de iniciativa privada.

En el segundo grupo, los promotores más importantes son las sociedades inmobiliarias, que para la financiación de las construcciones suelen tomar dinero por adelantado de los compradores de las viviendas. La

falta de reglamentación de esta importante forma de obtener recursos financieros hizo proliferar las estafas a los más incautos.

Los bancos comerciales, conceden créditos a estas sociedades con carácter genérico por plazos superiores a los 18 meses. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, conceden créditos hasta los 15 años.

Según datos de la Cámara de Comercio se encuentran inscritas un aproximado de 300 denuncias por incumplimiento de contratos en las entregas de viviendas que con la anterior ley se podían legalizar un Contrato de Promesa de Compra Venta mediante este ente particular.

En la fiscalía ha llegado un aproximado de 190 denuncias por estafa y abuso de confianza en la falta de entrega de viviendas. En otros casos hay personas que no denuncian el hecho y que se quedan callados ante la desfachatez de estos empresarios, en tales casos se les devuelve el dinero haciendo que el cliente comprador asuma una multa que no le corresponde que va desde un 10% del valor pagado a un 20% del valor total del bien, en términos económicos se está atentando con el ahorro familiar y la economía de la misma.

2.12 MANO DE OBRA DISPONIBLE Y NO UTILIZADA

Las ganancias percibidas por constructores y promotores hasta el año 2007 cuando empezó a ordenarse las relaciones patrono – empleado mediante el Mandato 8 (Año 2008) al dar fin a las empresas tercerizadoras y de intermediación laboral que precariza la mano de obra, fueron menguando a inicios del año 2008, ya que esta regularización obligaba a la contratación permanente de la mano de obra, generando como consecuencia despidos masivos, siendo este un golpe fuertísimo para el sector de la construcción elevando los costos y encarecido el producto, ya que el constructor no quiere asumir la proporcionalidad de lo que les corresponde y la traslada al consumidor final o cliente.

La mano de obra la constituye el arquitecto, ingeniero civil y personal que se involucrara directamente a la construcción de las viviendas, los sueldos y salarios fluctúan de la siguiente forma:

- Albañiles $ 440,00
- Maestros de albañilería $600,00
- Arquitectos $ 1600,00
- Ingeniero Civil $ 1400,00

TABLA 4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL DE LA CONSTRUCCIÓN A ENERO/ 2015

CARGO / ACTIVIDAD	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
INGENIERO ELÉCTRICO		412.59
RESIDENTE DE OBRA		412.59
INGENIERO SANITARIO		412.59
INSPECTOR DE OBRA		411.53
SUPERVISOR ELÉCTRICO GENERAL		411.53
SUPERVISOR SANITARIO GENERAL		411.53
LABORATORISTA	EN CONSTRUCCIÓN	410.82
MAESTRO MAYOR EN EJECUCIÓN DE OBRAS CIVILES		410.82
TOPOGRAFO	EN CONSTRUCCIÓN	410.82
AUTO-TREN CAMA BAJA (TRAYLER)		410.82
CARGADORA FRONTAL (PAYLOADER, SOBRE RUEDAS U ORUGAS)		410.82
DRAGA / DRAGLINE		410.82
EXCAVADORA		410.82
FRESADORA DE PAVIMENTO ASFALTICO/ROTOMIL		410.82
GRUA ESTACIONARIA		410.82
GRUA PUENTE DE ELEVACION		410.82
MECANICO DE EQUIPO PESADO CAMINERO	EN CONSTRUCCIÓN	410.82
MOTO NIVELADORA		410.82
MOTOTRAILLA		410.82
PALA DE CASTILLO		410.82
PLANTA DE EMULSION ASFALTICA		410.82
RECICLADORA DE PAVIMENTO ASFALTICO/ROTOMIL		410.82
RETROEXCAVADORA		410.82
SQUIDER		410.82
TRACTOR DE CARRILES O RUEDAS (BULLDOZER,TOPADOR, ROTURADOR, MALACATE, TRAILLA)		410.82
TRACTOR TIENDE TUBOS (SIDE BONE)		410.82
MAQUINA PARA SELLOS ASFALTICOS		410.82
MAESTRO ELECTRICO/LINIERO/SUBESTACIONES		410.82
OPERADOR DE CAMION ARTICULADO, CON VOLTEO	EN CONSTRUCCIÓN	410.82
OPERADOR DE CAMION MEZCLADOR PARA MICROPAVIMENTOS		410.82
OPERADOR DE CAMION SISTERNA PARA CEMENTO Y ASLFALTO	ADICIONAL AL TRASLADO DEBE CONECTAR LOS EQUIPOS PARA EMBARQUE Y DESEMBARQUE.	410.82
OPERADOR DE PERFORADORA DE BRAZOS MULTIPLES (JUMBO)		410.82
OPERADOR MAQUINA TUNELADORA (TOPO)		410.82
OPERADOR DE MÁQUINA EXTENDEDORA DE ADOQUÍN		410.82
OPERADOR DE MÁQUINA SANJADORA		410.82
OPERADOR DE CONCRETERA RODANTE/MIGSER		410.82
OPERADOR DE BOMBA IMPULSORA DE HORMIGON, EQUIPOS MOVILES DE PLANTA, MOLINO DE AMIANTO, PLANTA DOSIFICADORA DE HORMIGON, PRODUCTOS TERMINADOS (TANQUES MOLDEADOS, POSTES DE ALUMBRADO ELECTRICO, ACABADOS DE PIEZAS AFINES)		389.93
DIBUJANTE	EN CONSTRUCCIÓN	389.93

CARGO / ACTIVIDAD	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
PERFORADOR	EN CONSTRUCCIÓN	389.93
PERFILERO	EN CONSTRUCCIÓN	389.93
ACABADORA DE PAVIMENTO ASFALTICO		389.93
ACABADORA DE PAVIMENTO DE HORMIGON		389.93
BARREDORA AUTOPROPULSADA		389.93
BOMBA LANZADORA DE CONCRETO		389.93
CALDERO PLANTA ASFALTICA		389.93
CAMION DE CARGA FRONTAL	EN CONSTRUCCIÓN	389.93
COMPRESOR		389.93
DISTRIBUIDOR DE AGREGADOS		389.93
DISTRIBUIDOR DE ASFALTO		389.93
GRADA ELEVADORA/CANASTILLA ELEVADORA		389.93
MARTILLO PUNZON NEUMATICO		389.93
OPERADOR DE TRACK DRILL		389.93
OPERADOR RESPONSABLE DE PLANTA ASFALTICA		389.93
OPERADOR RESPONSABLE DE PLANTA HORMIGONERA		389.93
OPERADOR RESPONSABLE DE PLANTA TRITUTADORA		389.93
RODILLO AUTOPROPULSADO		389.93
TRACTOR DE RUEDAS (BARREDORA, CEGADORA, RODILLO REMOLCADO, FRANJEADORA)		389.93
OPERADOR DE CAMION DE VOLTEO CON O SIN ARTICULACIÓN/DUMPER	EN CONSTRUCCIÓN	389.93
OPERADOR MINIEXCAVADORA/MINICARGADORA CON SUS ADITAMENTOS		389.93
OPERADOR TERMOFORMADO		389.93
TÉCNICO EN CARPINTERÍA		389.93
TÉCNICO EN MANTENIMIENTO DE VIVIENDAS Y EDIFICIOS		389.93
TÉCNICO EN ALBAÑILERÍA		389.93
TÉCNICO EN OBRAS CIVILES		389.93
MECANICO DE EQUIPO LIVIANO		374.28
OPERADOR MAQUINA ESTACIONARIA CLASIFICADORA DE MATERIAL		374.28
PREPARADOR DE MEZCLA DE MATERIAS PRIMAS		368.48
TUBERO	EN CONSTRUCCIÓN	368.48
ALBANIL, OPERADOR DE EQUIPO LIVIANO, PINTOR, FIERRERO, CARPINTERO, ENCOFRADOR O CARPINTERO DE RIBERA, ELECTRICISTA O INSTALADOR DE REVESTIMIENTO EN GENERAL, AYUDANTE DE PERFORADOR, CADENERO, ENLUCIDOR , HOJALATERO, TECNICO LINIERO ELECTRICO, TECNICO EN MONTAJE DE SUBESTACIONES, , TECNICO ELECTROMECANICO DE CONTRUCCION		368.48
ENGRASADOR O ABASTECEDOR RESPONSABLE EN CONSTRUCCION	EN CONSTRUCCIÓN	368.48
OBRERO ESPECIALIZADO EN ELABORACIÓN DE PREFABRICADOS DE HORMIGÓN		368.48
PARQUETEROS Y COLOCADORES DE PISOS		368.48
PINTOR DE EXTERIORES		368.48
PINTOR EMPAPELADOR		368.48
MAMPOSTERO		368.48
PLOMERO		368.48
RESANADOR EN GENERAL	EN CONSTRUCCIÓN	363.74
TINERO DE PASTA DE AMIANTO		363.74
PEON		363.74

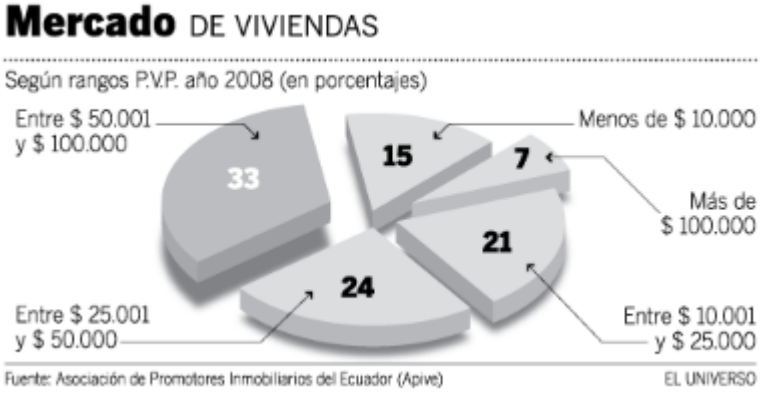
La mano de obra disponible producto de los despidos masivos, tuvo un efecto tal en los profesionales que se generó la subocupación por la obtención de una plaza de trabajo, aun optimizando sus costos operativos y de administración de obra civil.

2.13 ELEVADOS PRECIOS EN LAS VIVIENDAS Y JUSTICIA SOCIAL

Es importante reflexionar el contenido como parte del desarrollo de la ciudad de Manta desde una configuración de justicia, destacar la habilidad de afrontar la carencia de planes habitacionales como consecuencia, sin trabajar en las causas que la provocan. Por lo tanto, emprenden la vivienda desde la perspectiva de justicia, lo que representa reconocer que las familias están cimentadas en base a desigualdades concebidas por relaciones de poder, agrupación de recursos (suelo, capitales), inequidad en la distribución de los ingresos y de las oportunidades (educación, salud, empleo) de la sociedad.

Datos presentados por la Asociación de Promotores Inmobiliarios en donde se hace referencia a los precios de las viviendas tomando en cuenta los rangos desde menos de 10.000 dólares hasta 100.000 dólares.

ILUSTRACIÓN 1. MERCADO DE VIVIENDAS EN EL ECUADOR



La clase más representativa en el cuadro hasta el año 2008 en la adquisición de viviendas en planes habitacionales privados ha sido la clase

media, oscila en un 33%, la clase media- baja que está representada con un 24%, y la clase baja con un 21%. Al querer darle un giro a este pastel en términos de justicia social tendríamos que alcanzar un porcentaje igualitario para aquellos que se encuentran dentro del 15 y 21% que son aquellas familias que pueden acceder a viviendas hasta $25.000 comparado con aquellos que tienen un acceso a partir de 50.000 dólares.

2.14 ACTIVIDAD EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

La actividad inmobiliaria en el Ecuador es una nueva oportunidad para invertir y construir. Este es un nuevo nicho de mercado que se abre hacia un futuro prometedor. Sin embargo cabe recalcar que este sector ha pasado por mementos difíciles en los últimos 15 años, prueba de ello son los bajones que ha tenido en los años 90 y en el 2008, en éste último año se abrió un hueco financiero que ni con el apalancamiento en algunos caso se pudo sostener, muchas empresas cerraron y tuvieron que entrar en un proceso de liquidación ya que tenían su dinero comprometido y no tenían para capital de trabajo. Uno de los factores relevantes en este sector es el Precio con la variabilidad de este, el cambio en el sector de la construcción es constante. La competencia comprende otro factor importante, en algunos casos la especialización en un producto determinado marca la diferencia dentro del sector.

Cuando se menciona el sector inmobiliario casi todas las personas lo interrelacionan el termino con viviendas y terrenos, empresas que se dedican a esta actividad. En las décadas de los 80 y 90 eran el boom por los programas habitacionales a excepción en la época del año 98 con el feriado bancario muchísimas empresas empezaron a tener problemas de sostenimiento por la crisis económica.

Luego de este tiempo la banca privada, el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) se encargaron

del otorgamiento de créditos y direccionamiento de viviendas para personas de clase media y alta.

Desapareció el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, y se impulsó desde el Gobierno del Eco. Rafael Correa que se implemente el plan habitacional otorgándole al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) la negociación con la banca privada para que las personas que se encontraban afiliadas al IESS comprarle la cartera de crédito, bajo el esquema que ofrecían cómodas cuotas y ampliación de plazos para el pago de las alícuotas a los afiliados que fueran beneficiarios de los créditos hipotecarios.

“Se conoce como burbuja inmobiliaria al incremento excesivo e injustificado de los bienes inmuebles o bienes raíces provocado generalmente por la especulación.” (Gerencie.com, 2013).

El incremento está basado en la especulación, sin que exista razón aparente para ello, el deseo de las personas por adquirir bienes y luego venderlos a un buen precio. Esto hace atractivo este sector para los inversionistas elevando los precios por el incremento de la demanda. Las inmobiliarias y constructoras se dedicaran a construir más y más este tipo de activos, para satisfacer las necesidades de los inversores, creando un bucle especulativo que irá en acenso. Todo el mundo quiere comprar un bien con la esperanza de venderlo mucho más caro.

En una burbuja la oferta no se incrementa en función de las necesidades del consumidor final, más bien con base a las del inversionista.

“Esto es lo que sucedió en el año 2007 en España. Con anterioridad, los precios se habían disparado y había una especulación económica vinculada a la adquisición de viviendas. El alza en los precios hizo que muchos compradores no pudieran seguir pagando por su vivienda, por lo que esto afectó al sector bancario y a la economía en general. La burbuja inmobiliaria

que se creó está en el origen de la recesión económica que empezó en 2007” (Diccionario de, 2014).

Entre finales del 2007 e inicios del 2008 se empezó a sentir en Ecuador los síntomas de la burbuja inmobiliaria de España y Estados Unidos, a partir de un comunicado dirigido a la Banca Privada. Las Instituciones Financieras redujeron sus líneas de crédito hacia constructores y promotores, quienes se vieron limitados en las gestiones de entrega de viviendas; no pudiendo cumplir con los plazos pactados en sus promesas de compra-venta hacia sus clientes finales. Es así que el sector financiero ecuatoriano durante el período 2008 – 2010 dio un giro sin precedente, el 97% de los créditos hipotecarios eran generados por la Banca Privada para el 2008. En el año 2009, el 67% estaba compuesto por el sector financiero privado y el 33% por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). En el año 2010 la participación de este último subió a un 39%. Este evento dio lugar a que la banca privada cerrara su participación durante la crisis, dando pie a que se consolide el IESS muy rápidamente en este mercado.

Ciertamente no podemos hablar que en el Ecuador se vivió una burbuja inmobiliaria. Sin embargo este pequeño remezón provocó que las tasas de crédito hipotecarios se ajustarán en el país, dando lugar además a un estancamiento de los créditos otorgados por el sector privado.

2.15 PRODUCTO INMOBILIARIO

“El producto inmobiliario que constituirá el resultado de la promoción debe ser definido en función de los parámetros autorizables según normativa urbanística (ratios y usos) aplicable a la finca y las conclusiones del estudio de mercado (tipología, características y precio para los que se prevé una demanda suficiente). En el caso de un bloque de pisos de uso residencial, debe determinarse el número de viviendas que lo integran, su superficie, el número de dormitorios y cuartos de baño, la superficie del comedor. […] en el caso de edificios industriales y comerciales, su superficie, distribución e

instalaciones deben definirse en función de la actividad a desarrollar: gran industria, mediana, industrias auxiliares y pequeños talleres, almacenes de depósito, centros comerciales, etc.” (Vilajosana C., 2009)

Por lo general las especificaciones sobre requerimientos las realizan los clientes, en el supuesto caso que el bien inmueble ya esté construido o por construirse depende de las partes que acuerden realizar cambios en cuanto a estructura. Existirán casos en los cuales las inmobiliarias fijen precios adicionales al bien por lo que no constaba inicialmente aquellos cambios en el presupuesto. Lo que significará un costo adicional al cliente.

2.16 MERCADO INMOBILIARIO

“Se define como mercado inmobiliario al conjunto de operaciones de compraventa y arrendamiento de todas las clases de inmuebles que se realizan en un área determinada, así como los estudios sobre su evolución y predicción, que deben englobar al menos un análisis de la oferta (precios, tamaño y calidad de la misma), de la demanda (suficiencia y nivel de acceso) y de las expectativas futuras (relación oferta/ demanda y revalorización)[…] en realidad, este mercado surge cuando se realiza una operación de compraventa de cualquier bien inmueble. Sin embargo, el concepto más genérico de mercado inmobiliario se utiliza para hacer referencia a los estudios de su evolución histórica y de su situación vigente, junto con las predicciones globales o sectoriales de las distintas modalidades de inmuebles que se negocian. En este sentido, suele dividirse en dos grandes sectores muy diferenciados: residencial y terciario” (Amargant,Ramon ; Amargant A., Ramon , 2008)

2.17 PROMOCIÓN INMOBILIARIA

“Se podría definir a la promoción inmobiliaria como el conjunto de acciones y gestiones, en un ámbito multidisciplinar, cuya finalidad es la realización de

edificaciones con el objeto de su venta y entrega a terceros. Comprende, por tanto, la compra del solar, la construcción, la contratación de técnicos, la obtención de financiación, la realización de los trámites notariales y registrales pertinentes, la contratación de los seguros necesarios y la comercialización, entre otros. No obstante, en una primera aproximación a la promoción inmobiliaria se pueden determinar, de una manera simplificada, cuatro masas que integran el precio de venta. Estas son: el precio del solar, el importe de la construcción, el resto de gastos (aquí se integran los financieros, los correspondientes a los impuestos a excepción del de sociedades, los de comercialización, los de honorarios técnicos, etc.) y el beneficio antes de impuestos" (Montoya M., 2004)

2.18 PROVEEDORES

"La participación de los proveedores en el desarrollo de las actividades de una empresa constructora es de gran importancia por su estrecha relación y complementación. La elección adecuada de una empresa proveedora se fundamenta en la experiencia que mantiene en el mercado inmobiliario nacional, el prestigio de sus marcas y el buen desempeño manifestado.

Cada una de las firmas presentes en este libro cuentan con esas características y su trabajo va más allá, pues se esmeran día a día en brindar los mejores productos y en procurar que sus procesos estén respaldados por certificaciones que avalen su calidad.

Las compañías proveedoras poseen innovadoras estrategias comerciales, que les han permitido posicionar sus marcas como líderes en los mercados en los que participan, facilitando su trascendencia en el sector. Sus estrategias se ven fortalecidas por su adecuada atención al cliente, por la expansión de sus plantas de trabajo, su asertivo manejo comunicacional y la calidad de sus productos las destacan en el medio inmobiliario" (Revista Ekos, 2011)

2.19 VALORACIÓN Y RENTABILIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO: PRINCIPALES PRÁCTICAS

“Es conocido que el valor económico puede estimarse a través de dos enfoques: el extrínseco y el intrínseco. Valor económico extrínseco o de mercado es el que determina a través de referencias extrínsecas, como el mercado. Valor económico intrínseco es el que se estima con base en referencias internas, como el plan de negocio de la empresa.[….] Como es práctica habitual en muchos sectores, también en el sector inmobiliario las valoraciones económicas que se centran en el valor intrínseco suelen emplear modelos simplificados de flujos y tasas” (Prosper Lamothe F., López L., Walter;, 2009)

“El sector inmobiliario ha sido sin duda una de las estrellas rutilantes del horizonte bursátil en los últimos cinco años. Prueba de ello ha sido el gran número de empresas que han decidido dar el salto para convertirse en empresas cotizadas en los últimos ejercicios. Pero no hay que olvidar que los inversores las perciben como empresas cíclicas, y supieron distinguir que a partir del 2007 la parte negativa de ese carácter cíclico. El primer paso al abordar el análisis y valoración de una inmobiliaria es delimitar a qué negocio se dedica la empresa en cuestión, viendo el peso de cada uno en sus cifras y valoración.[…] Las inmobiliarias españolas se han dedicado básicamente a dos tipos de negocios muy diferenciados en su concepto (promoción y alquiler) y con distinto perfil de crecimiento, riesgo y rentabilidad. Por un lado tenemos la promoción residencial, que es un negocio poco intensivo en recursos propios, muy rentable y cíclico, muy marcado por la demanda del particular que a su vez está condicionada por las variables macroeconómicas de su entorno (crecimiento del PIB, consumo, desempleo, etc.). Por otro lado, la actividad del alquiler que es intensiva en capital y por tanto de baja rentabilidad, pero menos sensible al ciclo. Una vez delimitado ambos conceptos se pueden seguir haciendo importantes matizaciones acerca de la composición del negocio con impacto

en el perfil de crecimiento, riesgo y rentabilidad, factores últimos clave para la valoración" (Prosper Lamothe F., López L., Walter;, 2009)

Dentro del sector inmobiliario estaban aseguradas ciertas reglas que fomentaban la satisfacción de todos los agentes que estaban inmersos en el ciclo del negocio inmobiliario, sin embargo con el transcurrir del tiempo y al crecer la demanda inmobiliaria se fueron obviando estas reglas, el sentido de tener mayor rendimiento que los demás en el mercado, fue provocando la baja de este sector para terminar en el desplome.

2.20 TIPOS DE INVERSIONES INMOBILIARIAS

Cualquier inversor inmobiliario experimentado sabe que no todos los inmuebles son iguales para invertir. Así, viviendas que podrían ser perfectas para tener como vivienda habitual, pueden ser poco rentables para alquilar, en el caso de viviendas tipo dúplex son buenas para alquilar a ejecutivos y turistas, estos dejan buenas ganancias. A continuación se presentan algunas:

2.21 INMUEBLES QUE GENERAN INGRESOS POR EL ALQUILER

Es aconsejable invertir en segundas residencias o suelo si se busca una rentabilidad por la vía del alquiler. Algunos apuestan por este tipo de propiedades con la expectativa de una subida de su valor, mientras tanto pueden pagar sus cuotas de crédito solo con el valor de un alquiler, esta manera es muy práctica para hacer que la inversión genere una rentabilidad mejor que tener el dinero en una póliza o en un ahorro programado.

2.22 CO-INVERTIR CON OTROS INVERSORES

Se han popularizado en varios países las propiedades que pertenecen a varias personas. Son una forma de diversificar una cartera sin tener que lidiar con la molestia de poseer y administrar propiedades, pero pocas personas han ganado un dinero considerable con ellas por los costes y comisiones que conllevan.

2.23 HACER DE PROMOTOR PARTICULAR

El promover y desarrollar un proyecto inmobiliario en un suelo es un negocio de muy alto riesgo, que van desde los legales, a la construcción y de precio, entre otros. Para realizar este tipo de inversiones primeramente es mejor asesorarse en la parte legal, tributaria y de promoción para poder tener un verdadero plus. En la ciudad de Manta se han desarrollado proyectos de personas particulares que no son empresas constituidas como tal, entre ellos anotamos el ejemplo del Conjunto Habitacional Santa María que comprende 16 soluciones habitacionales, de propiedad y gestión de su propietaria Arquitecta Tatiana Cárdenas Andrade, quien nos comenta que ha sido duro y a la vez enriquecedor y satisfactorio.

2.24 INVERTIR EN EL EXTRANJERO

Se pueden comprar casas en Canadá, Estados Unidos o Londres porque son mercados inmobiliarios potentes. El buen inversionista pone su ojo en la perla siempre que haya como sacarle un mejor precio de mercado conociendo las condiciones de éste para obtener una renta que se capitalice y se hagan movimientos de la misma índole, un aspecto a tomar en cuenta para sacar mayor redito es el cambio de divisa.

2.25 TIPOS DE INMOBILIARIAS

En el cantón Manta existen 354 inmobiliarias, 220 de ellas aún siguen funcionando se encuentran en la base de datos de la Superintendencia de

Compañías como activas, 49 inmobiliarias se extinguieron por cancelación de la suscripción, y 85 han sido disueltas mediante liquidación de oficio.

Las inmobiliarias se encuentran inscritas bajo la modalidad de construcción (construcción de todo tipo de edificios residenciales: casas familiares individuales, edificios multifamiliares, incluso edificios de alturas elevadas, viviendas para ancianatos, casas para beneficencia, orfanatos, cárceles, cuarteles, conventos) y actividades inmobiliarias (compra - venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados, como: edificios de apartamentos y viviendas; edificios no residenciales, incluso salas de exposiciones; instalaciones para almacenaje, centros comerciales y terrenos) otras en cambio tienen suscrita entre sus actividades (actividades de agentes inmobiliarios neutrales que garantizan el cumplimiento de todas las condiciones de una transacción inmobiliaria), siendo algunas bajo responsabilidad limitada y otras como sociedades anónimas.

2.26 GENERALIDADES ESTRATÉGICAS DE MERCADOTECNIA EMPLEADAS POR LAS PROMOTORAS INMOBILIARIAS

Determinar qué tipo de inversión se quiere hacer: si una a corto o una a largo plazo; a corto plazo la tasa de retorno rentarle en manera inmediata, es aquella propiedad que se compra a una persona natural o jurídica con la finalidad de ponerla inmediatamente un tall coll, o propiamente por el trabajo ponerla a la renta y pronto recibir un retorno de la inversión a largo plazo por el trabajo buscar tratar de recibir una tasa retorno un poco mayor pero a mayor tiempo, por ejemplo aquellas inversiones, compras o proyectos que están en construcción en la cual se pone un monto inicial y poco a poco se va pagando hasta antes que lo reciban y en ese proceso de entrega puede vender; en el momento o cuando esté lista la propiedad.

También son consideradas inversiones como largo plazo a aquellas propiedades que compran con fines de remodelar, tener una plusvalía que el propietario ha creado producto de la mejora que se ha hecho

El sector inmobiliario en Ecuador está cambiando aunque nadie diga como es que está cambiando, en el sector inmobiliario el área de promoción es la parte más importante la misma que está pasando un momento muy malo mucho peor que en el ciclo pasado (década atrás), existe la parte de inversión donde hay gran interés en invertir en inmuebles no hay más que ver la superación del ice in back de la banca y cajas de ahorros que han instado mucho interés incluso entre inversores particulares y ahora la actividad de financiación que ahora mismo está bastante reducida; elementos diferentes bastantes permanentes en el futuro.

Las estrategias de futuro de las inmobiliarias primero obtener la información del sector, compartir experiencias del sector, reflexión sobre el futuro hacia donde van el sector inmobiliario, cuando uno se pone al corriente sumado al intercambio de información se puede percatar de los cambios que se dan en el sector inmobiliario.

2.27 GENERACIÓN DE IDEAS, CONSECUCIÓN DE RESULTADOS EN VENTAS

Para realizar un negocio, es necesario que hayan ideas de qué cosa se va a vender, o comercializar, para ello se deben estudiar los aspectos relacionado con el bien, el cliente, la forma de pago, el sector donde está el bien, la plusvalía, impuestos, entre otros factores. No obstante las empresas buscan como objetivo final realizar la transacción que supone ingresos económicos para la misma.

Ante ello las inmobiliarias deberían realizarse la pregunta: ¿Qué están haciendo los mejores agentes para obtener ingresos del sector inmobiliario?

Trabajar en exclusiva esto es fundamental gente que quiera vender a medio plazo, no ser un agente secreto, la persona que se dedica a esta profesión debe sentirse orgullosa de lo que hace, por lo que debe

promocionar la empresa, la marca y la persona como vendedor, para que la persona decida comprar o vender el corredor de bienes sea la primera opción. Más vale el 50% de algo que el 100% de nada es fundamental por la tanto en el momento necesitan colaborar con los demás agentes; por lo general, los agentes deben conocer la propiedad muy bien para que la puedan vender. Otro de los aspectos a tener en cuenta es que siempre las inmobiliarias se dedican a la exclusiva con servicios por el vendedor, se debe mantener cuidado en escoger el comprador, muchos de los agentes terminan desertando por escoger compradores que en la realidad no son.

Otra recomendación invertir en propiedades que realmente valgan la pena, solo que usted crea que vayan a tener posibilidades de venta, y también mejorar las habilidades comerciales para ello deben formarse siempre la ignorancia sale más cara que la inversión en formación, para ello hay que fijarse en objetivos, actividades de manera que se vayan cumpliendo, para ello también debe mantenerse optimista el agente o corredor de bienes raíces con el propietario, pero también a la vez hablarle que hay esperanzas, sobre precio, y un estado de vivienda adecuado, teniendo en cuenta que la vivienda tendrá que competir con otras. Se debe dedicar media jornada en la búsqueda activa de clientes, el dinero está en la calle asumiendo que hay oportunidades.

Una inquietud recurrente en los clientes es acerca del precio de su propiedad un agente inmobiliario contratado en exclusiva debe proporcionarle un análisis comparativo del mercado para ayudarle a establecer el precio de la misma. Otra ventaja es que el asesor invierte en publicidad creada mediante una estrategia o plan de marketing, un agente inmobiliario en exclusiva se convierte en el único interlocutor entre los posibles compradores de la propiedad y el vendedor, lo más importantes es que el vendedor tiene muchas más oportunidades de ofrecer su propiedad ya que ese agente se encargará de compartirla y promocionarla con todos sus colegas.

CAPITULO III

3.1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LAS INMOBILIARIAS EN MANTA

3.1.1 Manta y su desarrollo

En 1526, el español Bartolomé Ruiz fue uno de los primeros que llegó a lo que en ese entonces se llamaba Jocay.

Según Gustavo Alvaro Silva, en su obra "Así es Manabí...!" el hombre que pobló esta provincia fue inmigrante, y que los Mayas llegaron a este territorio por el año 500 después de Cristo, pero para ese tiempo Manabí (palabra procedente de dos vocablos quichuas: Mana, que significa nada, y Phi que quiere decir agua; ya estaba poblado por otros hombres.

Manta formó parte como parroquia, del Corregimiento de Guayaquil, hasta fines del siglo XVIII y desde esa fecha hasta el 4 de Noviembre de 1922 a la jurisdicción del cantón Montecristi, pero la idea de cantonización comenzaba ya a principios de siglo XX a latir en las mentes de la gente de nuestro puerto.

Su posición astronómica 0° 57´ 35´´de latitud Sur. 80° 43´ 02´´de longitud Oeste. Altitud Promedio: 6m. sobre el nivel del mar Precipitaciones:210m.m. Temperatura media: 26° C en invierno y 24° C en verano. Manta fue declarado Primer Municipio Turístico del Ecuador el 4 de Noviembre de 1999, por resolución del ex presidente Jamil Mahuad. Cuenta con un Consejo cantonal turístico, integrado por representantes de Instituciones vinculadas al turismo.

Por su ubicación geográfica, la ciudad de Manta, se encuentra en la costa ecuatoriana al oeste del país, a una distancia terrestre de 419 km. de Quito, Capital de Ecuador; 196 km. de Guayaquil, la segunda ciudad más

importante que también está en la región costa; y, a una distancia de 35 km. de la ciudad de Portoviejo, capital de la provincia de Manabí. Las principales parroquias de Manta son Parroquia Eloy Alfaro, Los Esteros, San Mateo, San Lorenzo, Tarqui.

La población de Manta en sus áreas urbana y rural es de 226,477 habitantes (Censo de población y vivienda 2010), es decir que se tienen aproximadamente 57 mil hogares y un desarrollo urbanístico inminente, sin dejar de lado el crecimiento del sector industrial, comercial, educativo y turístico que se encuentran muy bien consolidados y posicionados, convirtiendo a la ciudad en un polo atractivo de inversión y trabajo. Sin embargo Manta es reconocida a nivel nacional e internacional por el turismo que aquí se desarrolla, pues posee una infraestructura hotelera de primera y sus sectores anexos de diversión y esparcimiento son notables durante todos los días de la semana y más aún los fines de semana.

En la ciudad de Manta se desarrollan proyectos de gran envergadura como Proyecto Manta- Manaos, la Vìa de Enlace Puerto- Aeropuerto, Puerto de Transferencia,

La población de Manta ha crecido en base a la migración de habitantes de todos los cantones de la provincia. Desde hace varias décadas hasta la actualidad Manta se ha convertido en el rincón y sueño dorado de los manabitas, prueba de ello es que el 80% de la población que aquí vive es de otros cantones, sobresaliendo Santa Ana, incluso de países vecinos tales como Colombia, Venezuela, Perú, Argentina entre otros y países de Norte América y Europa, las mismas que poseen una excelente preparación académica y por ende son contratados en las empresa existentes, tanto públicas como privadas dejando sin trabajo a los habitantes propios de la ciudad.

El comercio y la industria han crecido vertiginosamente, en la ciudad de Manta

Analizaremos las diversas variables de las cuales se ha provisto la organización para que se hayan generado los cambios. En las organizaciones nada es absoluto, todo es relativo, todo depende existe una relación funcional entre las condiciones del ambiente y las técnicas administrativas apropiadas para el alcance eficaz de los objetivos de la organización. Se conjuga el momento y el contexto en que la organización se encuentra, puede estar sujeta a circunstancias ambientales y tecnológicas.

3.2 AMBIENTE DE LA ORGANIZACIÓN PARA EL ANÁLISIS FODA

Toda empresa necesita identificar como se encuentra en el mercado, cuales son las necesidades que tiene, así como aprovechar la oportunidad que dejan las empresas competidoras al no cubrir las expectativas o requerimiento de los clientes.

El análisis se lo realiza con el ánimo de determinar los puntos fuertes y débiles que mantienen las organizaciones con relación al giro que le dan al negocio, las perspectivas económicas, el desarrollo empresarial, el nivel de percepción de la clientela, entre otros factores que determinan el potencial que tenga o no las organizaciones del ramo inmobiliario.

Como recurso metodológico para el análisis situacional en las empresas a nivel interno y externo, surge a comienzos de la década de los años setenta, y representó una auténtica revolución en el área empresarial particularmente a nivel estratégico.

El objetivo primario del análisis FODA para la agencia inmobiliaria, es lograr definir las ventajas empresariales y las estrategias genéricas que se deben implementar de acuerdo a las necesidades específicas de la industria. Un análisis que se debe realizar atendiendo desde las características propias de la agencia inmobiliaria a nivel interno y, al mismo tiempo, en

función de las características del mercado en que la inmobiliaria está posicionada

Como dijimos anteriormente, la organización está dada dentro de un ambiente, este ambiente interno y externo está dado por hechos o eventos, entre los cuales se pueden dar:

Los hechos que pueden desarrollarse son de carácter político (estabilidad política y el sistema de gobierno), legal (tendencias fiscales, legislación laboral, nivel de precios), social (empleo y desempleo) y tecnológico (cambios en los sistemas, innovación).

3.3 EXTERNO

Para determinar las oportunidades, aquellas situaciones externas positivas dentro del sector inmobiliario nos hacemos las siguientes preguntas:

A que oportunidades se enfrenta la industria inmobiliaria?
A que tendencia del mercado se tiene información?
Existe una coyuntura en la economía del país?
Que cambios en la normativa legal y política se están dando?

Las amenazas son las situaciones negativas, externas que pueden afectar de gran manera la organización. Para determinarlas haremos las siguientes preguntas.

A que obstáculos se enfrenta la industria inmobiliaria?
Que están haciendo los competidores?
Que políticas de gobierno afectan a este sector?

3.4 INTERNO

Dentro de este ambiente analizaremos las fortalezas y debilidades que se tienen respecto a la obtención y disponibilidad de recursos identificando la calidad y la cantidad de los mismos.

Las fortalezas son aquellos aspectos internos que diferencian a un ente de otro dentro de un mismo mercado o una misma actividad económica. En este punto tenemos las siguientes interrogantes:

Qué ventajas tiene la empresa?
Que elementos facilitan obtener una venta?
Que cosa hace mejor la empresa que cualquier otra?

Las Debilidades se refieren, por el contrario, a todos aquellos elementos, recursos, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización. También se pueden clasificar: Aspectos del Servicio que brinda, financieros, de mercadeo, Organizacionales, y de Control. En este punto hemos definido las siguientes preguntas:

Qué se puede mejorar?
Qué se puede evitar?

Dentro del ambiente interno también podemos analizar las capacidades de liderazgo y de dirección de la empresa inmobiliaria, la comunicación y el proceso de comercialización de los bienes inmuebles.

3.5 ALTERNATIVAS FINANCIERAS PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA

“Cada institución financiera detallada a continuación ha establecido un nombre específico para el producto dirigido al sector inmobiliario. Por las características del sector ha sido muy importante brindar un espacio especial para que esta información adquiera relevancia […]Para este levantamiento

se eligieron temas determinantes como el plazo, los montos, los porcentajes de cobertura y la tasas de interés que brinda cada institución financiera. Vale la pena indicar que las tasas de interés se reajustan acorde a las políticas del banco, y puede ser semestral, trimestral o fija" (Revista Ekos, 2011).

En el sector privado el Banco Pichincha ha sido una de las instituciones que mayor soporte ha brindado a las inmobiliarias teniendo en cuenta que se interrelacionan porque ambas ofrecen productos y servicios a los clientes que demandan la adquisición de un bien inmueble.

Así mismo se encuentran en Manta y Portoviejo instituciones financieras como Banco de Guayaquil, Banco Pichincha, Banco Comercial de Manabí, Banco Internacional, Banco Procredit, Banco Solidario, Banco del Pacífico, Cooperativa de Ahorro y Crédito Comercio Ltda. Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Abril, Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre, Cooperativa de de Ahorro y Crédito Policía Nacional, entre otras. Ofreciendo a los clientes préstamos hipotecarios con porcentajes de ganancia sobre el 10 – 15% anual.

El BIESS ofrece préstamos para adquirir viviendas terminadas como casas, departamentos y viviendas multifamiliares que se encuentren listas para ser habitables (pueden contener locales comerciales). La tasa de interés al préstamo hipotecario fluctúa de acuerdo con el plazo, entre el 7.90% y 8.56%, tomando como referencia la tasa activa efectiva referencial del segmento de vivienda publicada por el Banco Central del Ecuador, considerando los plazos máximos de pago. Hasta 25 años, los mismos que dependerán de la edad del asegurado.

Las personas u empresas que se dedican a esta actividad deben contar con profesionales en el ramo inmobiliario, para ello deben conocer todo lo concerniente a la parte financiera con la que la empresa espera sostenerse mediante la realización de la negociación y así mismo conocer

sobre el nivel socioeconómico de los posibles clientes, para medir su nivel de ingresos y analizar si la negociación resultaría factible o no.

“Se pretende introducir al asesor financiero en el sector inmobiliario desde dos puntos de vista muy distintos: el de un inversor (objetivo principal) y el de un comprador de vivienda habitual. Conviene recordar que los principales activos disponibles para la creación de una cartera eficiente en función del perfil de riesgo deseado por el cliente – inversor, no son tan solo los financieros (valores o títulos de renta variable y de renta fija en sus distintas modalidades y vencimientos), sino también los inmobiliarios (todos los productos y tipologías de inmuebles vigentes).

Los bienes inmuebles se los define como aquellos que no pueden transportarse de un lugar a otro, junto con los elementos que se les adhieren permanentemente, tales como tierras y bienhechurías (mejoras hechas en una finca). Por tanto, tendrán siempre una situación fija y un emplazamiento permanente, no pudiendo ser desplazados sin ocasionarles daños” (Amargant,Ramon ; Amargant A., Ramon , 2008)

Información económica de varias inmobiliarias que operan en el cantón Manta provincia de Manabí

Tabla 5. Inmobiliarias que operan en el cantón Manta

No.	Nombre	Total patrimonio neto
1	Inmobiliaria Calestra S.A.	4.829,25
2	Inmobiliaria y Constructora Alava Incal Ltda	103.381,34
3	Cnstrucciones Hugo Almeida Cia. Ltda.	243.884,49
4	Inmobiliaria Civil Lizi S.A.	- 143.836,43
5	Terramarina S.A.	257,93
6	Inmobiliaria Modapearl	0
7	Inmobiliaria Aguvall Agudo Valle C.A.	200,00
8	FEMF Construcciones S.A.	800,00
9	Conservigesa Construcciones y Servicios Generales S.A.	12.470,96
10	Inmobiliaria civil Albertsilva S.A.	1.580,52

11	Kingroad Constructora S.A.	0
12	Inmobiliaria Bengi S.A.	34.903,40
13	Inmobiliaria comercial Schwaben S.A.	- 2.116,46

Fuente: Superintendencia de Compañías. 2015
Elaboración: Autoras de la investigación

Según encuestas del INEC en el año 2010 la provincia de Manabí contaba con 121 establecimientos inmobiliarios que mantenían aproximadamente 547 personas laborando para las mismas.

3.6 SECTOR DE CONSTRUCCIÓN

El sector de la construcción comprende un amplio abanico de actividades entre las que destacan la ingeniería y la obra civil, la construcción de edificios y otras actividades auxiliares (tales como obras de aislamiento, fontanería, instalación de moldes y escayolas, pinturas, etc.) y la demolición de tales edificios (incluyendo el alquiler de la maquinaria necesaria para ello, la remoción de la tierra y los exámenes y evaluaciones de las fincas) (Vargas C., s.f.).

El sector privado y el llamado sector de desarrollo ligado a la construcción de vivienda, se han visto afectados por el exceso de regulaciones, los trámites para un permiso de construcción son extensos, el tiempo que se emplea en el mismo difiere de ciudad a ciudad. La inseguridad de tenencia es otro problema que se enfrenta, pues un número importante de familias no tienen títulos de propiedad. Se tienen que pagar excesivo costo fiscal y no existe diferencia con los proyectos de vivienda de interés social.

Los altos costos de servicios dificultan realizar urbanizaciones que estén al alcance de la población. La falta de coordinación interinstitucional hace que se dupliquen los trámites. Los constructores no quieren invertir en programas de vivienda social por los altos costos que esto significa,

obligándose trasladar estos gastos a las familias, quienes terminan directamente afectadas. Los marcos regulatorios, tramitología, programas, proyectos y subsidios deben ser revisados, elaborados tomando en cuenta las iniciativas o estrategias de las familias y comunidades para resolver la problemática de la vivienda, así como también las experiencias positivas de la sociedad civil.

El sector de la construcción es un dinamizador de la economía del país, por ello trae consigo ligado otras ramas de la producción fomentando de esta manera el desarrollo de otras industrias. Estas actividades como tal son la carpintería, sistemas eléctricos, transporte, servicios de plomería, pintura, entre otras. Así, existe una amplia gama de actividades que acompañan al desarrollo del sector de la construcción: minería, carpintería, electricidad, plomería, transporte, componentes electrónicos, entre otras. A continuación se presenta un cuadro en el cual se detalla los aspectos más relevantes del mercado laboral dentro del sector de la construcción.

TABLA 6. MERCADO LABORAL DENTRO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN

Tipo de Empresa	Total de empleados	Empleados Sector Construcción	
		Número de empleados	% Participación en el total de empleados
Micro	836,598	92,466	11,05%
Pequeña	307,407	36,085	11,74%
Mediana	74,306	9,529	12,82%
Grande	717,816	10,625	1,48%
Total	1.936.127	148,705	7,68%

Fuente: INEC-ENEMDU septiembre 2010.
Elaboración: Autoras de la investigación

En el presente cuadro se puede observar que de un total de 836,598 de empleados del total que integran el mercado laboral, el 11,05% pertenece al sector construcción, en la micro empresa. De un total de 307.407 correspondiente a la pequeña empresa, el 11,74% corresponde al sector

construcción; de igual manera en función de un total de 74.306 personas, el 12,82% es del sector construcción en la mediana empresa y por último en la empresa grande, de un total de 717.816 empleados, el 1,48% integran el sector de construcción en el Ecuador.

3.7 EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Como casi siempre sucede en nuestra economía, es apreciable una fuerte concentración de obra realizada en un número de empresas relativamente reducido. Son éstas las que integran el llamado Grupo de Empresas Constructoras viales y otro grupo de constructoras habitacionales.

Todo lo indicado, más el carácter fuertemente coyuntural de la construcción hace que, una gran parte del personal de las empresas constructoras no tenga el carácter de fijo, llegando la proporción en las grandes empresas al 80% del total. De este porcentaje, la mayoría son peones, personal sin calificar, contratado por períodos que no exceden de 6 meses, etc.

Los problemas de financiación son vitales para las empresas constructoras. Sobre todo en aquellas obras cuya realización requiere un gran volumen de capital que no puede ser reembolsado inmediatamente por las empresas promotoras. En la construcción de viviendas y otras edificaciones, los promotores no disponen casi nunca de tales medios, ya que normalmente ellos deben cederlas en pago aplazado a los adquirentes finales. El estado acude en apoyo de los promotores, facilitándoles créditos a plazos e intereses imposibles de obtener en la banca privada, siendo casi siempre el promotor el Sector Público.

Otro de los problemas a los que se enfrentan las constructoras que mantienen vinculación directa con construcciones de viviendas como las que se ejecutaron a través del MIDUVI, se gestionaron proyecciones con los precios de materiales de acuerdo a la fecha de realización del presupuesto, cuando estas obras se aprueban para la ejecución los valores de los

materiales tienen tendencia al alza y por ende varían los costos, demandando tiempo para la cartera de Estado hacer la revisión.

3.8 RAMAS DE LA CONSTRUCCIÓN

La industria de la construcción es uno de los sectores más importantes de nuestra economía por su estrecha vinculación con la creación de infraestructura básica como puentes, carreteras, puertos, plantas de generación de energía eléctrica y servicios como agua potable, drenaje y pavimentación; incluso está en el Sistema de Cuentas, y se relaciona con prácticamente la mitad de las 72 ramas de la actividad económica que contiene la matriz de Insumo-Producto.

No se conoce el número exacto de las ramas industriales que se benefician del impacto multiplicador que genera la industria de la construcción porque cada asociación u organismo utiliza criterios diferentes para crear su propio ranking[2].

Por ejemplo, la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción considera 50 ramas, mientras que en el Sistema de Información Empresarial aparecen 66. En todo caso, las más representativas son: la industria básica del hierro y el acero, productos de minerales no metálicos, cemento, aserraderos, canteras, arena, grava y arcilla, y maquinaria.

Contabilizar el beneficio económico que genera en cada rama industrial el crecimiento de la industria de la construcción resulta complejo porque cada rama está conformada por diferentes productos y mercados.

3.9 IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA CONSTRUCCIÓN

[2] Alejandra Leglisse Castrejón. Las 40 principales ramas de la industria. Editorial Rama. 2008

En cuanto al sector de la construcción ha vivido uno de sus momentos más fructíferos en la provincia de Manabí, causa de la fuerte inversión realizada en obras públicas y vivienda gestionada por el Gobierno Nacional y el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI). En empleo, el nivel máximo se alcanza en 2014, con 45.000 ocupados más que en 2013 La construcción es el sector más dinámico de la economía manabita en esta etapa, cumpliendo una doble función de motor del crecimiento y de creación de condiciones favorables para que este crecimiento sea auto sostenido a través de la creación de infraestructuras básicas para el desarrollo económico.

Las inversiones se comportaron muy dinámicamente durante los años 2011- 2014, con un fuerte componente en nuevas instalaciones, aunque a partir de esa fecha se dirigieron preferentemente hacia ajustes de la capacidad instalada.

El consumo de cemento sigue un comportamiento similar aunque se puede observar una fuerte concentración del consumo en los cantones Portoviejo y Manta, donde principalmente incidieron las obras realizadas en Urbanizaciones. Se puede afirmar que el incremento del consumo de cemento en la provincia de Manabí se debe principalmente al crecimiento de obras viales, viviendas, y otros.

Por lo que se refiere a las obras de infraestructura, éstas se realizaron con tres objetivos fundamentales:

Conectar a la provincia de Manabí con sus cantones y provincias vecinas (Santo Domingo de los Tsáchilas, Guayas) de forma efectiva. Esto se realiza a través de infraestructura vial, y aeroportuaria, como mantenimiento del aeropuerto de Manta.

Modernizar los núcleos urbanos, con las mejoras de los accesos y las rondas de circunvalación de las grandes ciudades.

Pese a que estas iniciativas se consideran muy positivas para mejorar las condiciones para un desarrollo sostenido de la comunidad, y para dotar a la provincia de infraestructuras modernas de las que carecía, también es importante la construcción de viviendas, el gran impulso recibido por el sector viene de la mano de la construcción de viviendas

3.10 MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Los materiales para la construcción de viviendas son varios, pero en la investigación se toman en cuenta los que más se utilizan, entre ellos tenemos: el cemento, las diferentes clases de hierro, alambre flexible utilizado como alambre de amarre, clavos, arena, ripio, piedra bola, ladrillos, etc. A continuación se detallan los precios de los materiales antes indicado:

TABLA 7. PRECIOS DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Materiales	Precios
Cemento saco	7,85
Hierro de 12”	14,00
Hierro de 10”	12,00
Hierro de 8”	10,25
Alambre flexible	15,00
Clavos (libra)	1,50
Arena 8 m^3	100,00
Ripio 5 m^3	100,00
Piedra bola 5 m^3	120,00
Ladrillo (millar)	150,00
Tablas 4m * 2,5	4,20

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autoras de la investigación

Los rubros más importantes dentro del costo unitario de una construcción son el cemento y el hierro. Si bien han habido variaciones en los costos, puedo afirmar que esta variación ha sido menor en el cemento que en el hierro y que en el precio de este último se ha experimentado una dilatación importante en los últimos meses. Si se compara con el año anterior, se puede considerar que el incremento de los dos materiales representa el 17% de los costos de construcción.

Un parámetro más preciso para evaluar la situación del sector es la variabilidad que tiene los precios de los materiales de construcción. A continuación se muestra en el cuadro las variaciones de los precios de los principales materiales:

TABLA 8. ÍNDICES DE PRECIOS DE MATERIALES, EQUIPOS Y MAQUINARIA DE LA CONSTRUCCIÓN (US$)

Denominación	Índices		Variación Porcentual Anual
	mar-13	mar-14	
Acero en barra	281,33	295,84	5,16%
Cemento porland tipo I	144,89	148,87	2,75%
Instalaciones eléctricas (vivienda)	203,67	213,92	5,03%
Hormigón premezclado	184,67	186,38	0,93%
Betún de petróleo (asfalto)	746,20	746,20	0,00%
Grifería y similares	219,29	217,62	-0,76%
Instalaciones sanitarias (vivienda)	194,70	210,04	7,88%
Emulsiones asfálticas	200,71	200,71	0,00%
Equipo y maquinaria de construcción	124,45	127,11	2,14%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autoras de la investigación

De esta forma, los precios de los materiales de construcción han revelado un comportamiento creciente en el periodo de análisis, especialmente el acero en barra, que evidenció un incremento de 5.16%. Otros incrementos importantes se dieron en los precios de las instalaciones eléctricas y sanitarias para vivienda, que se expandieron en 5.03% y 7.88%, respectivamente.

TABLA 9 SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

Empleo Total	Crecimiento del PIB
Junto con los sectores de servicios, manufactura y comercio representa el 69%.	Representa el 7,06% del total del crecimiento del PIB no petrolero.

Fuente: Inec. 2010
Elaborado por: Autoras de la Investigación

La construcción junto con los sectores de servicios, manufactura y comercio, concentran en el primer trimestre el 69% del empleo total, según los datos del estudio del Mcpec (Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad). Asimismo, representan el 7,06% del total del crecimiento del PIB no petrolero, que es del 8,2%.

3.11 CRÉDITO A LA CONSTRUCCIÓN

El financiamiento a la construcción de las diferentes instituciones financieras, es el único crédito que se adapta a las necesidades del

constructor y/o promotor de viviendas, asesorando y financiando desde el inicio hasta el fin del proyecto.

El Crédito a la Construcción ofrece las siguientes ventajas:

Evaluación preliminar: La oportunidad de precalificar al financiamiento antes de incurrir en mayores gastos. Para ello, será necesario presentar planos del anteproyecto aprobado por la municipalidad, Memoria Descriptiva, Currículum del constructor y/o promotor, Análisis de factibilidad, Cuadro de ventas y áreas, Certificado de parámetros urbanísticos e información financiera de la empresa. Si el proyecto pre califica, se solicitará completar la documentación.

Durante la construcción: Provisión de fondos oportunos al proyecto de acuerdo a supervisiones mensuales. Los desembolsos de los créditos hipotecarios e ingresos de ventas al contado son aplicables a reducir la deuda, los cuales son registrados en una cuenta especial.

Asesoría legal: Contar con la asesoría en el trámite registral post construcción, con la finalidad de acelerar los trámites que te permitan iniciar otro proyecto simultáneamente.

Al momento de vender: Mediante un staff de ejecutivos/as de ventas, apoyan la pre aprobación de los clientes para que accedan al Crédito Hipotecario del BCP.

Los tres últimos años han sido positivos (2011 -2014) . Instituciones financieras comenzaron a confiar en que la construcción es el motor que mueve la economía del país, por esta razón existe un apoyo importante de la banca y del Estado, a través del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), el MIDUVI que ofrecen líneas de crédito al constructor y el Banco del Pacífico que receptó una gran suma de dinero por

parte del Estado para proveer préstamos con un interés preferencial del 5%, inferior a la tasa de cualquier institución privada.

El mercado inmobiliario se ha visto dinamizado desde mediados de 2010 por el financiamiento que se otorga a través del Banco Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), que tiene una participación de 50.00% en el crédito hipotecarios del país. Los productos a los que se puede acceder mediante una aportación se han ampliado en los últimos años de manera significativa.

3.12 PRODUCTOS DEL IESS – BIESS

Vivienda terminada, tasa del 6,17%, plazo 25 años
Construcción de vivienda, tasa del 8,69%, plazo 15 años.
Remodelación y ampliación de vivienda, tasa 8,69%, plazo 180 meses
Adquisición de oficinas locales comerciales y consultorios, tasa 8,69%, plazo 12 años.
Compra de terreno y construcción de vivienda, tasas 8,69%, plazo 12 años
Adquisición de terreno para vivienda, tasa 8,69% plazo 25 años
Sustitución de hipoteca, 8,69, plazo 25 años

3.12.1 Requisitos generales:

Tener 36 aportaciones; tener las últimas 12 aportaciones consecutivas; No mantener obligaciones vencidas con el IESS o BIESS; No tener calificación equivalente a D o E, en la Central de Riesgos, tener capacidad de endeudamiento calificado; No encontrarse el empleador en mora en sus obligaciones.

3.13 PLANTEAMIENTO DE VINCULACIÓN CON ORGANISMOS ESTATALES

Los procesos de producción de políticas públicas de vivienda en la región se han dado, por un lado, como respuesta a las inequidades sociales, desde un enfoque de compensación, asistencialista que tiene relación con lo que denomina Franco (2001) como el prototipo tradicional. Y, por otro lado, desde la figura de acortar dichas inequidades sociales y económicas de los grupos vulnerables de las sociedades, desde una perspectiva de derechos.

El problema de la vivienda es complejo y va más allá de las estadísticas, que si bien son importantes, no son suficientes para describir los impactos y riesgos en la vida de la sociedad, tomando en cuenta que la vivienda se constituye en uno de los derechos que deben ejercer los individuos.

A pesar que el argumento de la vivienda ha sido detectado como un problema social, en el conocimiento real no existen gobiernos que hayan podido solucionar a cabalidad ni mucho menos brindar una réplica adecuada y sostenible a la progresiva carencia cuantitativa y cualitativa de vivienda, menos aún con una visión integral de impulsar la reconstrucción de colonizaciones humanas sostenibles que garanticen un hábitat saludable y seguro. Esto ha llevado a que las familias de menos ingresos resuelvan precariamente el problema del techo, sacrificando su calidad de vida.

Es imperioso estar al corriente que las políticas públicas de vivienda en el Ecuador y sus regiones o provincias los planes habitacionales son promovidos bajo el argumento de desigualdad, componente que debe estar completamente vigente en las investigaciones del tema que nos emplaza.

Por lo antes expuesto, se puede afirmar que el problema de vivienda lacera la economía de un país, región llevando consigo subdesarrollo y deficiencia en la calidad de vida de los individuos o familias. Ante esta problemática social se debe fomentar políticas de viviendas donde el Estado a través de sus ministerios (Economía e Inclusión social, y vivienda) puedan

tomar medidas correctivas que mejoren la calidad de vida de los ecuatorianos.

Es transcendental recapacitar la capacidad de la renta de la población de bajos ingresos, aspecto que aqueja solamente la disposición de inversión en vivienda. Población que en su totalidad está obligada al mecanismo de la denominada Economía Informal, cuyo impacto en la renta nacional y en la ocupación de los espacios en las ciudades es importante.

La población que ha desarrollado su economía para de alguna forma suplir sus carestías como alimentación, salud, educación, vivienda entre otro, pues el ejercicio universal de estos derechos en un sistema de inequidades sociales, políticas, económicas existentes.

La vivienda es considerada un indicador de la dinámica económica, la disminución en la construcción de viviendas es un índice de recesión, así como su incremento es un índice de recuperación económica. La calidad de las viviendas refleja en cierta medida la calidad de vida de la gente, mientras mejores son las viviendas el supuesto es que mejor es el estándar de vida de la gente, y si ocurre lo contrario, si las viviendas y asentamientos son precarios, son una expresión de la pobreza y por lo tanto de una deficitaria calidad de vida.

Aunque si se consideran elementos socioculturales y ambientales, las prioridades del gasto determinan la inversión en vivienda, siendo prioritarias otras compras como las relacionadas con los electrodomésticos, pero sin lugar a dudas la calidad de la vivienda y la provisión de servicios es un referente de la calidad de vida de los países. Para sustentar esta información se presentan dos cuadros importantes en los cuales se detallan las principales operaciones que comprenden el sector inmobiliario, determinados como categorías relevantes para otorgación de préstamos hipotecarios por parte del IESS a través del BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).

CAPITULO IV

4.1 METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE DATOS

4.1.1 Metodología.

La metodología es el instrumento que enlaza el sujeto con el objeto de la investigación, sin la metodología es casi imposible llegar a la lógica que conduce al conocimiento científico. El método es el conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se plantean los problemas científicos y se ponen a prueba la hipótesis y los instrumentos de trabajo investigados, este es un elemento necesario en la ciencia, ya que sin él no sería fácil demostrar si un elemento es válido (Metodología 02, 2010).

Hemos realizado investigación de campo, al entrevistarnos con diversos promotores inmobiliarios y tomado esta información como fuente de investigación primaria, contando con argumentos consistentes para probar nuestra hipótesis.

4.2 VARIABLE INDEPENDIENTE

Modelo de gestión

4.3 VARIABLE DEPENDIENTE

Disminución del déficit habitacional en el Cantón Manta

4.4 ANÁLISIS DE DATOS

Durante este capítulo analizaremos los datos recolectados de fuentes primarias acerca del déficit de vivienda, como el nivel de crecimiento poblacional en el cantón Manta, los que serán analizados para poder evidenciar que tanto ha sido el aporte de la actividad inmobiliaria, la correlación entre las variables presentadas y los resultados.

El desarrollo de los pueblos, ciudades, y naciones se da por el nivel de educación de sus habitantes, el porcentaje de la población económicamente activa, la generación de empresas y actividades económicas que relacionen al pleno empleo y la productividad, el mejoramiento de la calidad de vida de la población entre otras características son los argumentos de un desarrollo socioeconómico sostenible.

Al mencionar sobre el desarrollo socioeconómico del cantón Manta mediante la inversión que realizan las inmobiliarias se puede relacionar con estadísticas del ingreso económico que poseen los habitantes para adquirir bienes y servicios y específicamente viviendas, ante ello, del 100% de la población económicamente activa en la provincia de Manabí el 81,49 es empleado privado, mientras que 30,33% genera actividades económicas por

cuenta propia es decir que es independientemente económicamente no depende de ninguna empresa o institución laboralmente, 3,25% de la población trabaja como jornalero o peón, un 23,34% de habitantes labora como servidor público trabajando para el Estado. Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal o Gobierno Autónomo Provincial, un 13,87% no declara que actividades realiza, 16,50 de la población son empleados/as domésticas, seguido por 3,77% que fungen de patronos, asi mismo se tiene un 2,83% de personas que son trabajadores no remunerados, y finalmente se encuentra un 1,28% de habitantes que son socios de empresas o negocios.

TABLA 10. ACTIVIDADES LABORALES DE LOS HABITANTES EN LA PROVINCIA DE MANABÍ

Actividades económicas	Hombres	Mujeres	Población Total	Información Porcentual		Información Porcentual
				Hombres	Mujeres	Total Habitantes
Empleado privado	81,49	31,957	113,447	24,38 %	25,14%	24,57%
Cuenta propia	91,251	30,334	121,585	27,30%	23,86%	26,35%
Jornalero o peón	97,362	3,249	100,611	29,13%	2,56%	21,81%
Empleado u obrero de las instituciones publicas	28,421	23,344	51,765	8,50%	18,36%	11,22%
No declarado	16,225	13,866	30,091	4,85%	10,92%	6,55%
Empleada domestica	1,727	16,496	18,223	0,52%	12,98%	3,95%
Patrono	9,207	3,772	12,979	2,75%	2,96%	2,81%
Trabajador no remunerado	5,56	2,825	8,385	1,66%	2,22%	1,82%
Socios	2,995	1,281	4,276	0,91%	1,00%	0,92%
Total	**334,238**	**127,124**	**461,362**	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 2010
Elaboración: Autoras de la investigación

De acuerdo con la encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en el año 2010 existe un gran número de personas que laboran como jornaleros o peones, por lo expuesto se puede considerar que estas personas se encuentran en las zonas rurales de la ciudad de Manta; así mismo se tiene otro dato que es el trabajo por cuenta propia, el mismo que es realizado por individuos con o sin profesión que al no contar con un empleo se ven en la necesidad de crear sus propios negocios sean estos formales o informales con el ánimo de ganarse la vida; seguido de esta actividad se tienen aquellos que laboran como empleados privados quienes trabajan en empresas ya sea con nombramientos o por contratos provisionales; así mismo se tienen también aquellos que laboran en dependencias públicas; hay también aquellos que no declaran el tipo de actividad económica que realizan, así mismo existen las empleadas domésticas, los patronos, trabajador no remunerado y los socios que trabajan con capitales compartidos entre una o más personas.

Varios autores realizaron una investigación para determinar el nivel de satisfacción que habían alcanzado ciertos clientes al momento de adquirir una vivienda versus el nivel de gestión que realizan las empresas que se dedican a esta actividad, “Se concluyó que las empresas estudiadas no buscan la satisfacción de los clientes por medio de la integración de sus expectativas y necesidades, sino que se encuentran inmersas en un proceso de prueba y error, en el que venden productos, reciben quejas y reaccionan tratando de resolverlas” (Pérez Audeves,Solís Carcaño, Álvarez Romero,, 2013).

Ante lo expuesto se puede evidenciar que efectivamente las empresas promotoras e inmobiliarias ofrecen servicios de maquetas, con una excelente presentación, capaz de convencer al cliente de la compra; sin embargo, la realidad es otra, muchas veces el producto (vivienda) presenta

falencias las mismas que pueden variar desde la construcción hasta los acabados que le den a la misma. Los clientes por lo general muestran su inconformismo ante las empresas que han vendido las viviendas, algunas de ellas optan por remediar lo sucedido, mientras que otras hacen omisión y por ende afectan futuras ventas teniendo en cuenta que estos clientes dan referencias negativas, llegando al punto de ser demandadas por incumplimiento de acuerdos entre las partes.

TABLA 11. PROYECTOS QUE SE HAN APROBADO EN EL MUNICIPIO DE MANTA DESDE EL AÑO 2000.

AÑO	NOMBRE DEL PROYECTO	AREA	N° LOTES	PROMOTOR INNMOBILIARIO	AÑO DE APROBACION	UBICACIÓN
2000 - 2005	Palo Santo	125.449	374	Cooperativa de viv. Urbirrios	2001	Urbirrios
2000 - 2005	Proyecto Integral de Vivienda "Leonardo Da Vinci"	12.224	120	Asociación de Ahorro y Crédito "Mutualista Pichincha"	2003	2do. Tramo Vía de Circunvalación Ángel Loor
2000 - 2005	Azteca	165.125	456	INCOTECA Cía. Ltda	2004	Urbirrios
2006 - 2009	Urbz. Nuevo Amanecer II	412.507	1056		2006	Valle El Gavilán
2006 - 2009	Darmacio	40.000	34	Kirie Bravo	2006	Los Corrales
2006 - 2009	Urbirrios II	335.482	849	Arq. Milton de la Cadena	2007	Barrio Urbirrios
2006 - 2009	Alamo Conjunto Residencial	17.039	86	Cía. Ciudad Rodrigo	2007	Vía a San Mateo Urbz. Aprobada Sept 27/ 2006
2006 - 2009	Urbz. Villaventura		119	Promotor Inmobiliario CSG	2007	Vía San Mateo
2006 - 2009	Urbz. Loma Blanca		925	Bco. Solidario	2008	Sector Las Cumbres
2006 - 2009	Construstar S.A	105.697	258		2008	Circunvalación
2006 - 2009	Urbz. Bonita Beach	200.648	218	Compañía Madison Inversiones del Sur	2008	Parte alta Santa Marianita
2006 - 2009	Ciudad del Mar	364.235	294	Pronobis- CSG	2006	Vía San Mateo - Piedra Larga
2006 - 2009	Urbz. Marazul	21.027	88	Home Loan S.A	2009	Sector El Gavilán
2006 - 2009	Altos de Manta Beach	172.343	211	Grupo Carranza Consejo	2009	Sector El Gavilán
2006 - 2009	Villareal	114.660	202	Consorcio ELSA	2009	Via San Mateo

Fuente: Municipio de Manta

Elaboración: Autoras de la investigación.

“Chan (2006) realizó en la misma región un estudio sobre las principales fallas que se presentan en este tipo de vivienda. Sus resultados mostraron que los conceptos que más insatisfacción generaron en los clientes fueron los siguientes: calidad de las puertas y ventanas, fugas en instalaciones hidráulicas y filtración de humedades”. En otro estudio sobre las causas de las fallas en la construcción de vivienda, Martínez (2008) las atribuye, principalmente, a deficiencias en la organización de la empresa y en la supervisión.

Otro estudio en la región realizado por Álvarez y Perera (2006) planteó la necesidad de establecer sistemas de calidad en las empresas constructoras, como un medio para mejorar la satisfacción de los compradores de viviendas. Los resultados mostraron que la mayoría de las empresas no estuvieron dispuestas a implementarlos, aunque manifestaron creer que un sistema de calidad podría ayudar a cumplir con los requisitos de los clientes. Lo anterior podría atribuirse a que estas empresas manifestaron como su principal prioridad la supervivencia, para lo cual no consideraban prioritario establecer un sistema de calidad” (Pérez Audeves,Solís Carcaño, Álvarez Romero,, 2013).

De cierta forma esto afecta no solo a la empresa que realizo la transacción sino al grupo, por lo que ya no se los toma como empresas serias, dentro del ramo de la construcción. Prueba de ello es que en los últimos años (2013 – 2015) las personas optan por adquirir terrenos y contratar profesionales en el área de construcción para que les elaboren los planos y por ende construyan las viviendas cumpliendo con las especificaciones de cada cliente, de esta forma las inmobiliarias han perdido clientela.

El reconocimiento sobre la escenario de la vivienda en el cantón Manta, ha sido abordado tomando en cuenta elementos comparativos en base a los datos de los censos realizados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en la provincia de Manabí, los mismos que han dado como resultado un aumento tanto del número de habitantes y viviendas a partir del año 2010. Este incremento de vivienda se ha dado por los planes de vivienda que se empezó a dar desde el gobierno del Abg. Abdala Bucarán hasta el actual gobierno dirigido por el Econ. Rafael Correa

TABLA 12. TIPO DE VIVIENDAS EN LA PROVINCIA DE MANABÍ

Tipos de viviendas	Porcentajes
Casa/ villa	72,30%
Rancho	13,1%
Departamento	6,3%
Covacha	2,5%
Mediagua	2,1%
Choza	1,8%
Cuarto	1,4%
Otra vivienda particular	0,5%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 2010Elaboración: Autoras de la investigación

“Los tipos de vivienda en la provincia de Manabí se encuentran constituidos por casa/ villa 72.3%, rancho 13,1%, departamento 6,3%, covacha 2,5%,

mediagua 2,1%, choza 1,8%, cuarto 1,4%, otra vivienda particular 0,5%" (INEC, Datos estadisticos , 2012)

TABLA 13. SERVICIOS BÁSICOS EN MANABÍ

Servicios con los que cuenta	Porcentajes
Servicio eléctrico público	89,6%
Red pública de alcantarillado	33,3%
Carro recolector	67,8%
Servicio telefónico	15,3%
Agua de red pública	50,9%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 2010
Elaboración: Autoras de la investigación

"Los servicios básicos en las viviendas de Manabí están distribuidos de la siguiente forma: Servicio eléctrico público 89,6%, Red pública de alcantarillado 33,3%, carro recolector 67,8%, Servicio telefónico 15,3%, Agua de red pública 50,9%. Pese a que existe un crecimiento moderado, se presentan deficiencias en el acceso a los servicios de la vivienda principalmente en teléfono convencional y red pública de alcantarillado" (INEC, Datos estadisticos , 2012)

Con las estrategias implementadas por el Gobierno Central a partir del año 2007 se impulsaron proyectos habitacionales para las personas de nivel medio hacia abajo. Prueba de ello es que en Manabí aproximadamente el 48,1% de la población posee vivienda propia sin deuda, el 18% de los habitantes habita viviendas prestadas o cedidas por las que no cancelan ningún valor económico, 15,5% habitan viviendas que han sido obtenidas mediante herencias o donaciones, el 12% de la población arrienda viviendas, el 4,1% tiene vivienda propia pero se encuentra pagando por ella mediante préstamos o créditos de instituciones financieras, 2% posee habitaciones por cambio de servicios (puertas adentro, trabajos que realizan y viven dentro de

los lugares donde se desenvuelven como trabajadores) y un 0,2% vive en situaciones de anticresis.

TABLA 14. TENENCIA DE LA VIVIENDA EN MANABÍ

Tenencia de vivienda	Hogares	Porcentaje
Propia y pagada en su totalidad	165,116	48,1%
Prestada o cedida (no pagada)	61,907	18,0%
Propia (regalada, donada, heredada o por posesión)	53,124	15,5%
Arrendada	41,264	12,0%
Propia y se encuentra pagando por ella	14,187	4,1%
Por servicios	6,72	2,0%
Anticresis	770	0,2%
Total	**343,088**	**100,0%**

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos Manabí. 2010
Elaboración: Autoras de la investigación

"El sector inmobiliario es uno de los principales dinamizadores de la economía por la cantidad de agentes que participan e influyen en su configuración. El segmento de servicios es aquel que se nutre de la bonanza de los otros sectores y su crecimiento es paralelo. Existe un espectro muy variado, desde empresas especializadas con servicios exclusivos, como compañías que cuentan con portafolios que tienen en su cartera a todo el mercado corporativo. Las necesidades son diversas y como en cualquier sector el éxito de una empresa suele ser el resultado de una sinergia de la eficiencia de otras. A continuación detallamos tres empresas en este sector" (Revista Ekos, 2011).

Investigaciones realizadas sobre la situación de la vivienda en la provincia de Manabí durante varias décadas han permitido evidenciar los efectos de los encauces utilizados en los diferentes gobiernos, adelantos y

aspectos en los que aún se debe seguir trabajando. El discernimiento del estado del problema reconocerá una sobresaliente obtención de las estrategias de vivienda a nivel provincial.

Realizaremos un análisis del FODA del sector inmobiliario del Cantón Manta y visualizaremos el estado actual de las mismas.

TABLA 15. MATRIZ FODA DEL SECTOR INMOBILIARIO CANTÓN MANTA

Fortalezas	Oportunidades
F1. Posicionamiento del mercado F2.Cuentan con agentes inmobiliarios o brokers con experiencia en el campo F3. Contar con contratos de compra venta de viviendas	O1. Demanda de viviendas O2. Convenio con BIESS e instituciones financieras O3. Lograr acuerdos con los clientes sobre las extensiones en los plazos de entrega
Debilidades	**Amenazas**
D1. Problemas de financiamiento D2. Costos material se incrementan D3. No cumplen a tiempo con la entrega de viviendas D4. No sistematizan sus procesos.	A1. Ingreso de nuevos competidores A2. Constantes cambios política fiscal A3. Demanda por incumplimiento de contrato

Fuente: Investigación de campo en Inmobiliarias de Manta

Elaboración: Autoras de la investigación

4.5 FORTALEZA

El posicionamiento del mercado que tiene el sector inmobiliario en el cantón Manta, es conocido por los clientes (habitantes de Manta) las inmobiliarias se han aprovechado de las redes sociales, para realizar un plan de marketing, convirtiéndose en una de las fortalezas dentro del entorno, otra de las fortalezas es que cuentan con personal calificado que conoce mucho del sector compra y venta de bienes inmuebles, así como haber cerrado contratos de compraventa de viviendas.

4.6 OPORTUNIDADES

La demanda de viviendas que constantemente la población necesita, se convierte en una de las oportunidades que ofrece el mercado consumidor al sector inmobiliario, por ello las empresas que se dedican a esta actividad deben aprovechar al máximo, otra de las oportunidades son los convenios que estas empresas firman con el BIESS e instituciones financieras, consolidando y asegurando las operaciones ya que los posibles clientes potenciales pueden realizar créditos para adquirir viviendas. Lograr acuerdos con los clientes sobre las extensiones en los plazos de entrega debe de ser una oportunidad que deben aprovechar aquellas inmobiliarias que por diversas razones o motivos no cumplen el plazo pactado en el contrato.

4.7 AMENAZAS

El ingreso de nuevos competidores supone una fuerte amenaza para el sector teniendo en cuenta que la entrada de nuevas empresas significaría que ganarían el mercado inmobiliario de Manta y sus alrededores, otras de las amenazas son los constantes cambios en la política fiscal, asumiendo que el Gobierno Central del presidente Rafael Correa, constantemente están aprobando leyes que están afectando al sector empresarial, lo que supone también que las personas tendrían temor en invertir en nuevas adquisiciones de bienes inmuebles, sumado también a la demanda por incumplimiento de contrato que los clientes imponen a las empresas que han cerrado contrato

de compra venta e incumplen en los plazos y términos pactados. Adicional a ello, se sienten amenazadas por el atraso en las gestiones municipales, Cuerpo de Bomberos, Notarías, si estas empresas no cumplen con los plazos establecidos en sus procesos internos de registro y regularización, las promotoras sufren las consecuencias de ello porque no pueden entregar los bienes inmuebles a sus clientes.

4.8 DEBILIDADES

Por debilidades reconocidas por el sector inmobiliario en el cantón Manta se encuentran los posibles problemas de financiamiento que tienen las empresas que se dedican a la compra y venta de bienes inmuebles, sumado a los costos de materiales que se incrementan, por los constantes cambios de incremento en aranceles e impuestos, restricción a las importaciones, incremento de plusvalías en terrenos, entre otros factores que influyen en que los precios varíen constantemente, así mismo se tiene información que por las razones antes expuestas las inmobiliarias muchas no cumplen a tiempo con la entrega de viviendas originando que los clientes no confíen en las mismas, perdiendo la credibilidad por el sector inmobiliario, prueba de ello es que un 45% de construcciones de viviendas son realizadas por los mismos propietarios, con la contratación de un profesional en el área.

Al realizar el diagnóstico situacional de las inmobiliarias que existen en el Cantón Manta, relacionando con el crecimiento y las estrategias que han aplicado para posicionarse en el Cantón Manta, se puede observar que así como tienen fortalezas también hay debilidades y amenazas en el sector, esto se puede analizar desde el contexto microeconómico donde el nivel de nerviosismo entre los clientes por las políticas fiscales que implanta el Gobierno Central provocan en ellos no adquirir viviendas teniendo en cuenta que pretenden incrementar el impuesto por plusvalías, y herencias, entonces ahora toca hacer un mayor esfuerzo para cubrir el déficit habitacional

Función que cumplen Municipios, Registro de la Propiedad, Notarías y Cuerpo de Bomberos en la transferencia de los bienes inmuebles.

La transferencia de dominio de bienes inmuebles se refiere al pago de los impuestos de alcabala y a la utilidad o plusvalía, previas al cierre de las escrituras públicas correspondientes y al reconocimiento en el Registro de la Propiedad de cualquier cantón.

Para iniciar un trámite de escrituración o transferencia de dominio el primer paso es el pago del impuesto predial del bien, una vez realizado esto, se procede a solicitar en el Registro de la Propiedad la solvencia del bien, en donde se verifica el estado, no debe estar con gravamen vigente que impida el proceso de transferencia de dominio, aquí está el cuello de botella, porque en esta solvencia el Registro de la Propiedad tarda entre 8 a 15 días, y en algunas ocasiones hasta 20 días, retrasando el proceso, este certificado tiene vigencia de 30 días. En la actualidad, en el Municipio, al realizar las solicitudes de las solvencias de los diferentes departamentos se tarda 4 días en obtenerlas, tiempo que es prudente sostener ya que toca recorrer las diferentes áreas para obtenerlas, las mismas que son firmadas por diferentes personas como representantes o jefes departamentales, estas solvencias tienen vigencia durante el año en curso, ósea que se las puede emitir en enero y hacer la transferencia hasta diciembre 31. El trámite que se puede tardar es el pago de alcabalas, se puede dar dos escenarios aquí, que el cliente tenga que pagarlas y no tenga y qué la institución financiera asuma este pago adicionando este valor al monto solicitado o aprobado del crédito hipotecario otorgado al cliente o solicitante.

En el benemérito Cuerpo de Bomberos es rápido el proceso, con el pago de impuesto predial presentado emiten los valores que se adeudan y una vez cancelados emiten la solvencia, este documento tiene vigencia 90 días.

Las Notarías mediante gestores inmobiliarios sean que pertenezcan a alguna inmobiliaria o sean agentes particulares inician la redacción del

documento para ser revisado por ambas partes una vez que se les ha entregado los documentos antes nombrados como son: solvencia del Registro de la Propiedad, las solvencias municipales, del cuerpo de bomberos y el pago de un dólar al Consejo Provincial.

CAPITULO V

5.1 PROPUESTA

5.1.1 Fundamentación.

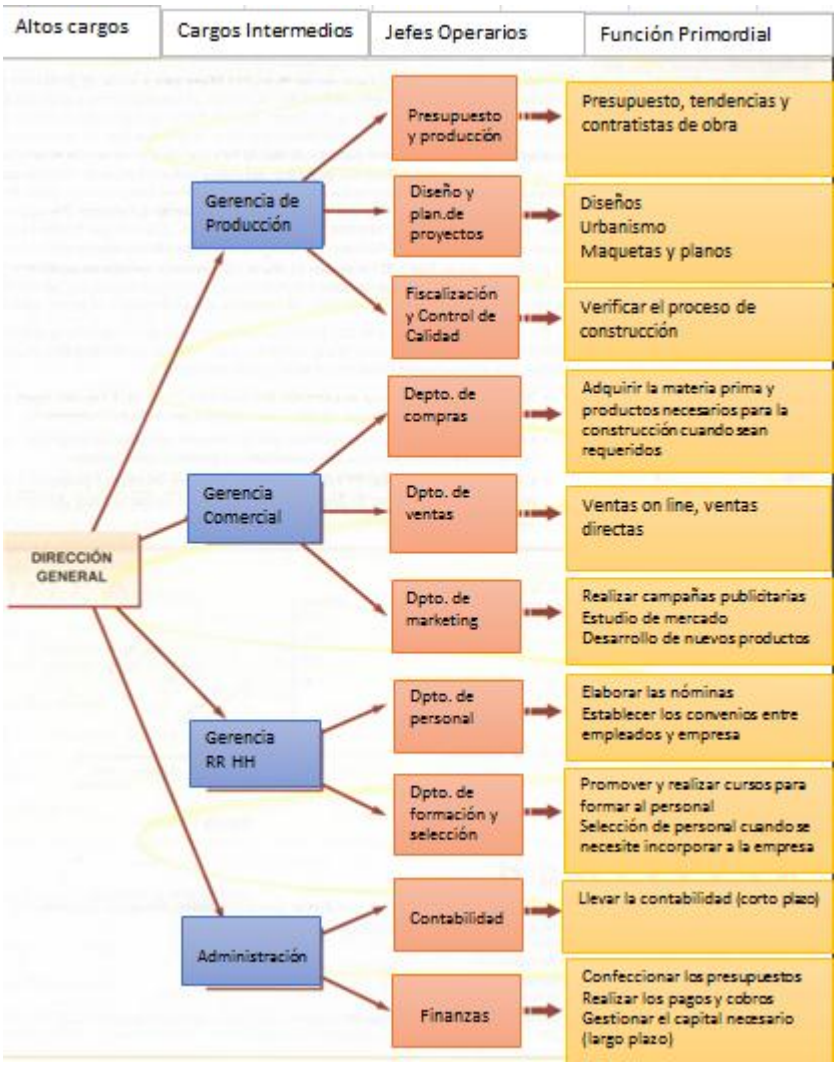
La siguiente propuesta se fundamenta en la necesidad de crear un modelo de gestión a nivel inmobiliario que integre a todos los actores que intervienen en el proceso de intercambio, transferencia de dominio, buscando de esta manera la satisfacción entre ellos.

Nuestra propuesta está basada en las entrevistas sostenida con diversos representantes de Promotoras Inmobiliarias, Constructoras, Comercializadoras y Corredores de Bienes Raíces con quienes se pudo tener contacto en un momento determinado.

5.1.2 Descripción del Modelo de Gestión Inmobiliaria.

Este modelo de gestión enfoca la parte corporativa basada en un organigrama funcional, y el área o departamento de ventas en el que se fundamenta los ingresos esperados de la empresa, su gestión, proceso y análisis de involucrados.

ILUSTRACIÓN 2. ORGANIGRAMA FUNCIONAL

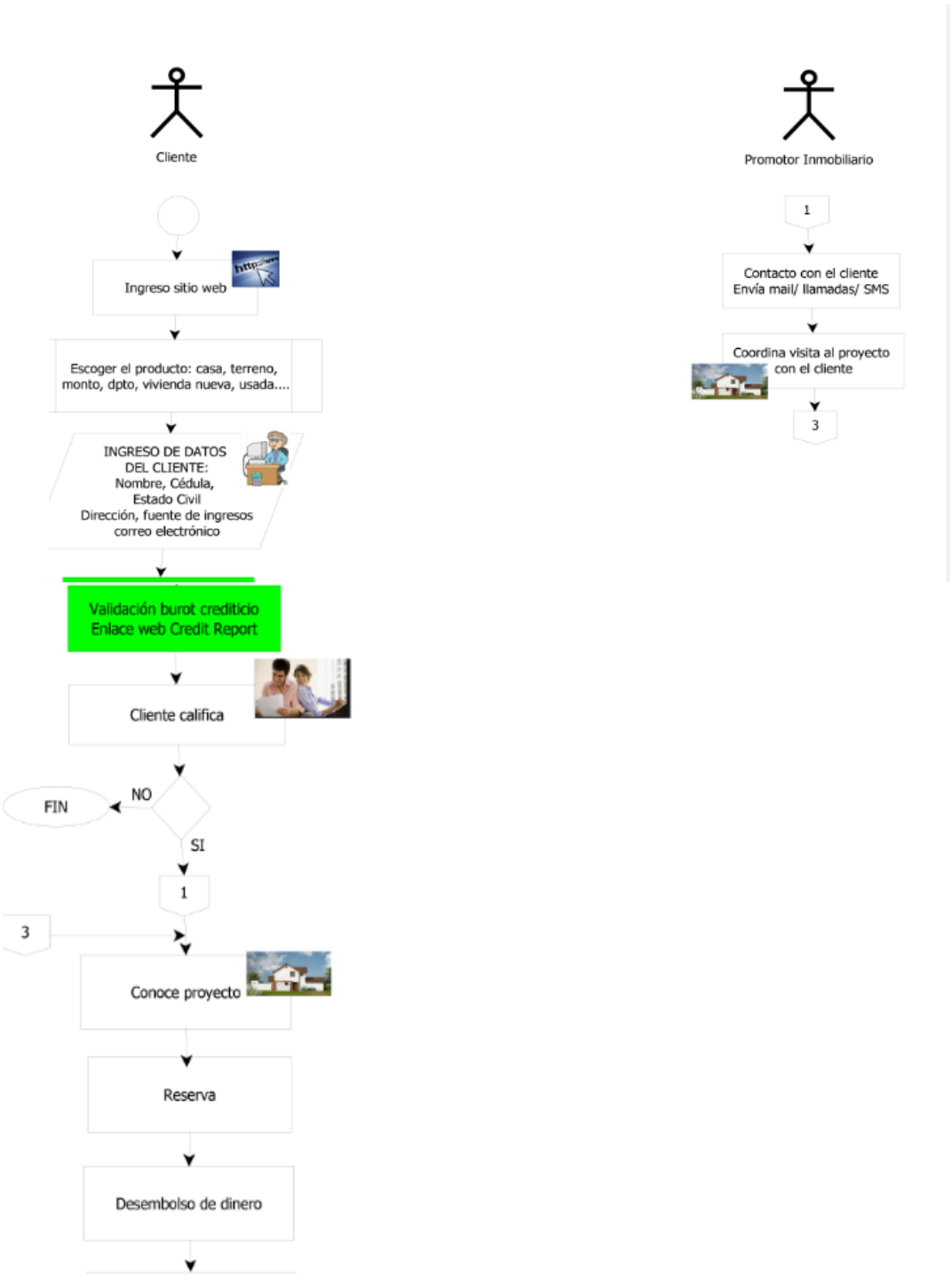


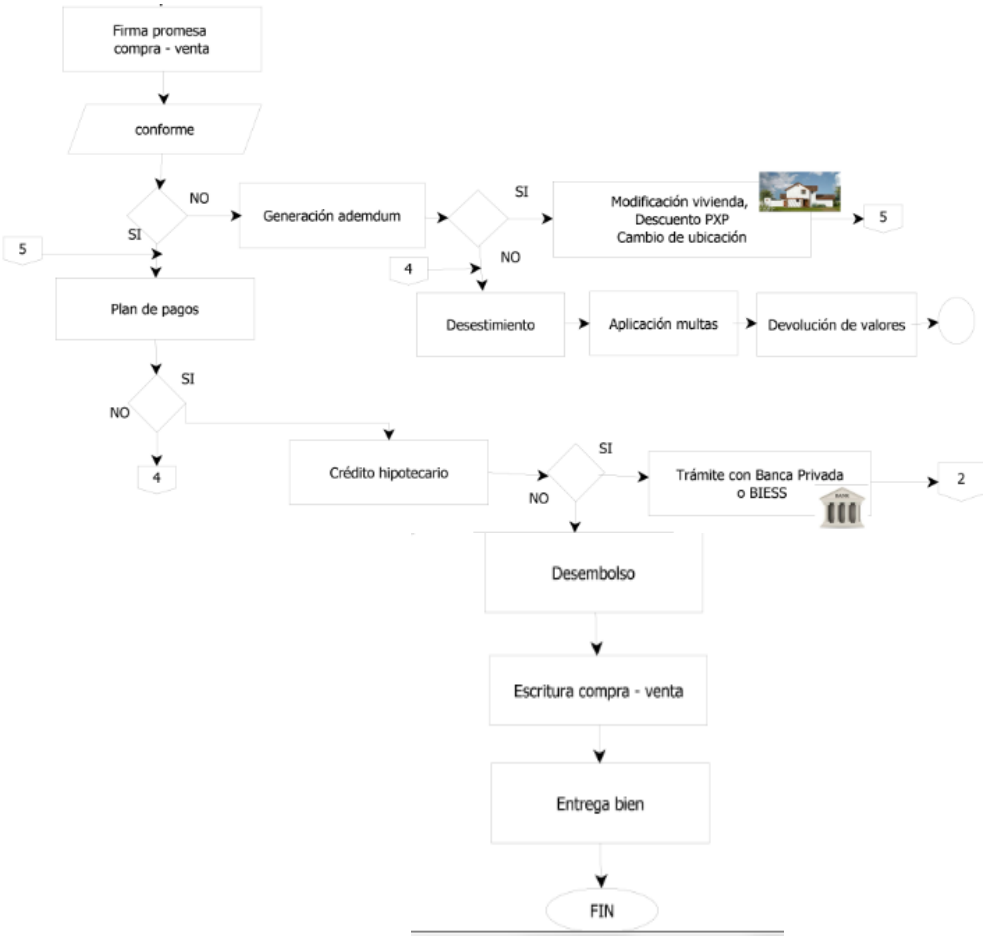
Este modelo tiene por objetivo coadyuvar en suplir el déficit habitacional en el cantón Manta y como objetivo final incrementar definitivamente la rentabilidad del negocio.

Esta es una metodología que puede ayudar en climas de crisis ya que ha cambiado el mercado y los procesos operativos de las empresas de hace diez años; por lo tanto, como empresa o profesionales deben restructurar los procesos para adecuarse a los cambios en el medio, es por ello que uno de los componentes estratégicos de la metodología es el tecnológico porque juega un papel primordial para el éxito de los

profesionales hoy en día, la tecnología ha venido desempeñando un rol cada vez más importante en cualquier mercado incluyendo el mercado inmobiliario, para entender mejor es necesario detectar la desaceleración de los negocios dependiendo del sector pero en fin es una desaceleración que está presente en el periodo en el cual solo los más aptos sobreviven y que además buscan en la crisis una oportunidad para sacar ventaja de sus competidores.

ILUSTRACIÓN 3. GESTION DE VENTA: CLIENTE/PROMOTOR INMOBILIARIO





El proceso de prospectación al ser automatizado concluye en que el modelo de negocio planteado necesita estimar tiempos por cada actividad para fortalecer la satisfacción del cliente en cuestión de servicio, teniendo cientos de prospectos en todo el proceso, es aquí que debemos crear formularios entendibles, claros, y de fácil manejo para poder subir la información a la plataforma comercial y que todo el que pueda acceder visualice el producto de tal manera que pueda entender la información fácilmente y pueda quedar registrado para su seguimiento en el control de ventas.

Las palabras claves que contengan el sitio web inmobiliario son fundamentales no solo para posicionarse en las primeras páginas de los

buscadores, sino también para rentabilizar toda la publicidad que se realiza online. El contenido de un sitio web inmobiliario siempre comienza por seleccionar las palabras claves que se adaptan al negocio inmobiliario en particular y además dentro de la zona de influencia o zona de negocios exclusivamente, seleccionar palabras claves, no es tan fácil y rápido como puede parecer al principio; antes de comenzar a redactar el texto para cada uno de las páginas de los sitios webs se debe crear un listado de palabras claves significativas al negocio inmobiliario en particular y clasificarlas por orden de importancia y por apartados; significa darle prioridad a las palabras claves que más se utilizan en el internet pues para obtener información sobre un inmueble determinado por orden de importancia pero siempre dentro de la zona o ciudad y apartados; crear subgrupos con palabras claves inmobiliarias más utilizadas dependiendo del tipo de inmuebles que vende por ejemplo una vivienda, una oficina, un terreno y también de la clase del servicio que ofrece como por ejemplo asesoramiento hipotecario, reformas, consejos sobre eficiencia energética.

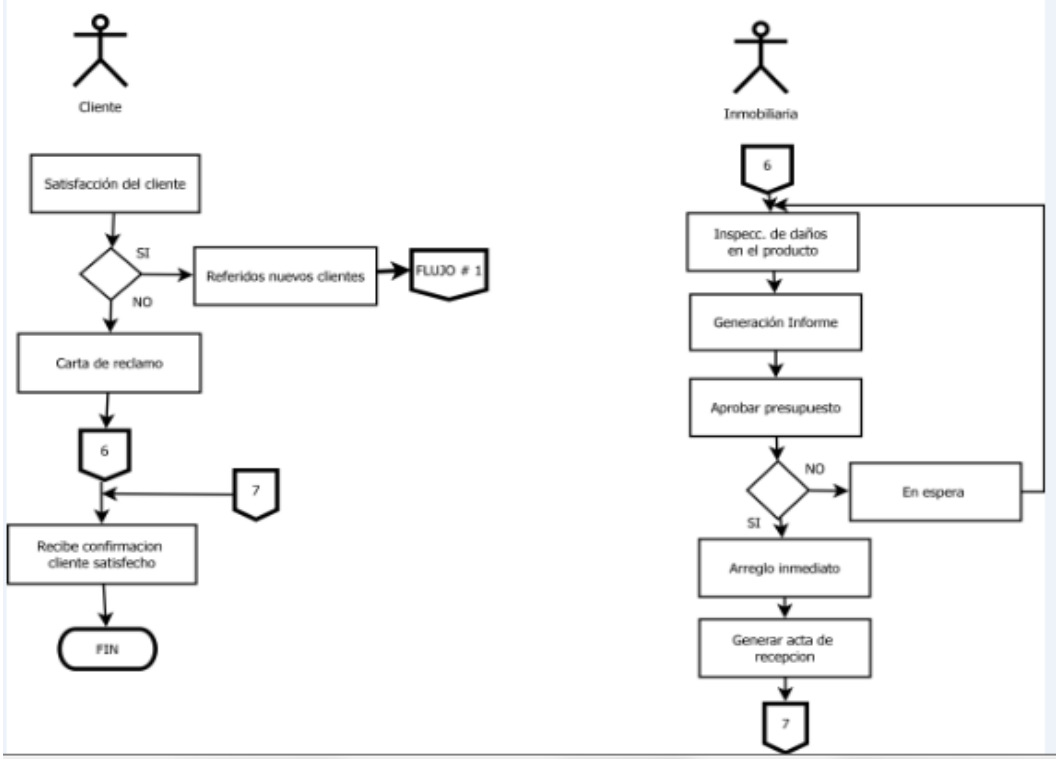
Los procesos deben masificarlo esto quiere decir que entre más prospectos se tengan seleccionar mayores oportunidades de generar negocios y se podrán dar el lujo de seleccionar a aquellos que se vean más serios, más cercanos, más convenientes y por supuestos más lucrativos, con este modelo buscamos tener mecanismos para prospectar cien inmuebles por mes, cambiarían las cosas porque puede decidir pero lo más importante puede escoger entre los cien mejores para sus intereses comerciales inmuebles de mejor calidad indudablemente esto le pone en una ventaja competitiva inigualable, solo toma lo que sabe que se va a desplazar rápidamente.

El éxito online dependerá en un 80% en la selección y uso de palabras claves de nada servirá un gran diseño de sitio web, la calidad y precio de inmuebles o la inversión en publicidad online sino utiliza las palabras claves adecuadas y además lo hace en el momento apropiado.

Estas herramientas son solo parte de la solución porque la otra ecuación es el conocimiento que se tenga sobre los potenciales clientes, que escriben los clientes cuando desean adquirir un inmueble en alguna ciudad en específico. El conocimiento que tengan los clientes es fundamental.

Entendamos la importancia del servicio post venta que se le puede otorgar a un cliente y lo que éste nos puede generar en función de nuestro propio esfuerzo.

ILUSTRACIÓN 4. GESTIÓN POST VENTA INMOBILIARIA.



Este modelo de gestión generará una fuerte presencia de marca y de lealtad con sus clientes, la plataforma del éxito inmobiliario, tiene por objetivo primario mejorar rápidamente el desempeño de los negocios con el fin de generar una gestión efectiva con la satisfacción del cliente, generando más ingresos en menos tiempo, y aportando a la disminución del déficit habitacional en la ciudad de Manta, este es el objetivo primario de este modelo de negocios. Es así que un reclamo de cliente puede ser una oportunidad de generar nuevos negocios siempre y cuando estas tareas estén delimitadas por los tiempos, que no sea larga la espera en la respuesta requerida por el cliente para tener una incidencia positiva multiplicadora.

5.2 CONCLUSIONES

El déficit habitacional en la ciudad de manta ha sido duro de mitigar, creemos que el gobierno para poder lograr esto debería primero en base a las estadísticas de empleo y subempleo, crear programas en los cuales la

población se vuelva más productiva, teniendo otras opciones de trabajo, así cada jefe de hogar con el fruto de su esfuerzo en conjunto con su conyugue pueda escoger su manera de vivir, sea esta una construcción de adobe, ladrillo, de cemento en el área que desee; esta decisión debe ser socializada con todos los miembros de su hogar para que el esfuerzo este enfocado al bienestar y seguridad familiar, sino la sociedad sería una carga para el Estado, sin embargo las empresas privadas Promotoras, Constructoras y Comercializadoras, así como las públicas deben optimizar sus recursos en el cumplimiento de una responsabilidad social aplicando estrategias que fomenten la adquisición de vivienda.

Concluiremos indicando que la propuesta de este modelo se perfeccionara en el tiempo que se desarrollará y que permitirá ser requerido por todos, debería ser replicable como si se tratara de un modelo de franquicias; esta metodología podrá ser implementada de forma natural, para incrementar los ingresos de los profesionales inmobiliarios, de las empresas inmobiliarias, del área de ventas, de las empresas desarrolladoras y consultoras y con algunas ligeras variantes puede ser aplicado para productos y servicios dentro de otro tipo de mercado, obviamente es aplicable a personas que estén queriendo incursionar en la profesión y que quieran hacerlo desde el principio de una forma segura y exitosa.

5.3 RECOMENDACIONES

El sector privado, promotoras inmobiliarias que realizan actividades de construcción y comercialización deben cerrar el círculo con calidad en las gestiones realizadas, se recomienda aplicar el modelo de gestión sugerido implementando los mejores controles de calidad desde el tratamiento del cliente, informándolo de todos los aspectos relacionados a la adquisición de su vivienda, especificaciones técnicas, condiciones y términos de la negociación pos y contras, “en la mayoría de las negociaciones no se informa al cliente” hasta obtener una satisfacción total del mismo en la obtención de una vivienda.

La industria inmobiliaria tanto en la red comercial como en la administrativa y constructiva debe mirar con buenos ojos esta alternativa de armonización de conceptos fusionado en un modelo de gestión que es aplicable en todos los niveles, sin embargo en cierta medida va a depender de las aspiraciones de continuidad de los involucrados el verdadero establecimiento de este modelo de gestión unificado, así, se generará confianza del público en general, crecerá el valor de la marca y fomentará la satisfacción entre los involucrados y como objetivo final se contribuirá a disminuir el déficit habitacional en el Cantón Manta.

Ante la productividad requerida para contribuir a la disminución del déficit habitacional, se establece que el Estado Ecuatoriano tiene la sartén por el mango, a éste le corresponde el establecimiento de las leyes, impuestos, etc. Sin embargo estamos en un periodo de incertidumbre hasta que se apliquen las normativas para la ley de herencia y plusvalía, las mismas que deben ser claras para potenciar este sector.

Adicionalmente, se recomienda que tanto Notarías y el Registro de la Propiedad mejoren los tiempos en los procesos internos que tengan que hacer para la emisión de la documentación solicitada y se de agilidad en la gestión de transferencia de dominio.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cliente: es el que exige de la persona o institución los bienes y servicios que ésta ofrece.

Economía familiar: Se refiere a todos los egresos por conceptos de alimentación, salud, vestimenta, educación, transporte y vivienda que un hogar debe hacer, conforme a los ingresos percibidos durante un tiempo determinado, es decir cuánto gane al mes y cuanto tengo que pagar en este mes. Entiéndase que se toman en cuenta a él o los conyugues generadores de un ingreso.

Contratos de reserva: Es un documento estructurado por la empresa inmobiliaria en el cual se describen los datos del promitente comprador: direcciones, teléfonos y correos electrónicos; así también la descripción del bien a comprar sea este un terreno, deberán anotarse las características del área, en caso de ser una casa también se describen los metros cuadrados de construcción y la firma del vendedor y el posible cliente; indicando las fechas posibles de pago, las mismas que pueden ser ajustadas al momento de hacer la promesa de compra – venta.

Ingreso familiar: El concepto de ingreso familiar corresponde a todos aquellos beneficios económicos proveniente de los miembros del núcleo: sueldo, salario, y todos esos otros ingresos que puede considerarse extras, tal es el caso de por ejemplo una “changa”, el ingreso que se obtiene por un emprendimiento independiente que alguno de los integrantes de la familia lleva a cabo, o por concepto de la renta de un bien.

Desarrollo socioeconómico: Proceso por el cual se aumenta el producto nacional bruto real per cápita de un país (PNB) o el ingreso durante un período de tiempo determinado con incrementos continuos en la productividad per cápita.

Crédito: Dinero prestado por un institución pública o privada (por ejemplo, un banco) o a una persona.

Institución Financiera: Es un banco que administra los recursos de sus accionistas y el de sus clientes y el que utiliza esos recursos para prestar a otras personas o empresas cobrándoles un interés.

Estrategia de mercadotecnia: Es un tipo de estrategia que presenta el enfoque mercadotécnico general que se utilizará para lograr los objetivos de mercadotecnia que se ha propuesto la empresa o unidad de negocios.

Inmobiliaria: Empresa dedicada a la compra – venta de terrenos, casas en construcción o terminadas, alquiler de viviendas

Rentabilidad económica: mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos y es independiente de la estructura financiera o composición del pasivo.

Vivienda: Se consideran como viviendas, espacios móviles (barcazas, coches, etc.) y locales improvisados para vivir que se hallan habitadas en el momento de ser visitados por el actualizador/encuestador.

Déficit habitacional: El déficit habitacional es el indicador cuantitativo y cualitativo del problema de vivienda.

Deterioro Parcial: Las viviendas parcialmente deterioradas se identifican como aquellas unidades habitacionales que presentan un nivel (V:P:D) de deterioro en sus características (piso, techo y paredes).

Deterioro Total: Por su parte las viviendas en deterioro total (V.T.D) se refieren a las unidades que desde su inicio fueron construidas con materiales

que no eran los adecuados para este fin y aquellas casas condenadas, plenamente identificadas. Esta categoría necesita de reposición, aumentando el déficit cuantitativo.

Hacinamiento: La categoría hacinamiento es la situación que identifica una densidad de más de dos personas (2) por cuarto. Se considera como cuarto, cada uno de los aposentos o piezas usadas para fines de alojamiento, incluyendo: sala, comedor y dormitorio. Esto origina un efecto de aumento de la construcción de viviendas nuevas y en cierta proporción al mejoramiento de la unidad existente.

Anticresis y arriendo: *Cuando* a más de abonar una cantidad de dinero se paga mensualmente una cantidad adicional por arriendo.

Arrendada: Es el canon (valor) o alquiler que se paga por inmueble para tener derecho a ocuparlo.

Casa/villa: Es la vivienda que está separada de otras edificaciones por paredes. Tiene una entrada independiente desde la calle o camino y, generalmente, está habitada por un solo hogar. Puede estar ubicada en construcciones continuas o separadas de otras edificaciones por jardines, prados, lotes, tapias o cercas. Está construida con materiales resistentes, tales como: hormigón, piedra, ladrillo, adobe o madera. Por lo general cuenta con tumbado, acceso al agua y servicio higiénico.

Cedida: Si el inmueble es entregado por una persona, un familiar, empresa o una institución para ser habitado por un hogar, sin costo alguno.

Choza.- Es la construcción que tiene paredes de adobe, tapia o paja, con piso de tierra y techo de paja.

Covacha: Es aquella construcción en la que se utiliza materiales rústicos tales como: ramas, cartones, restos de asbesto, latas, plásticos, etc., con piso de madera caña o tierra. Cuarto(s) en casa de inquilinato.- Comprende uno o varios cuartos pertenecientes a una construcción mayor, generalmente a una casa, con entrada común y directa desde un pasillo, patio, corredor o calle y que por lo general no cuenta con servicio exclusivo de agua, servicio sanitario o cocina, siendo estos de uso compartido con otras viviendas (hogares residentes en otros cuartos). Las personas que habitan una vivienda tipo cuarto pueden entrar y salir de ella sin pasar, por lo general, por áreas sociales de uso exclusivo de otras viviendas, como sala, comedor o cuartos para dormir.

Departamento en casa o edificio: Es la vivienda formada por un conjunto de cuartos que forman parte de un edificio de uno o más pisos, separada por paredes de otras viviendas, se caracteriza por ser independiente en las cuentas de los servicios básicos agua, luz y teléfono, por ello pueden contar con uno o dos baños con servicio higiénico.

Mediagua: Es una construcción de un solo piso, con paredes de ladrillo, adobe, bloque o madera con techo de teja, eternit, ardex o zinc, consta de dos habitaciones tales sin incluir cuartos generalmente tiene una sola caída de agua y no tiene más de dos cuartos o piezas sin incluir cocina ni baño. Si tiene más de 2 cuartos considere como casa.

Otra forma de tenencia: Se registra esta categoría, cuando la vivienda es ocupada bajo una forma distinta a las anteriormente mencionadas.

Otro, cuál: Son viviendas improvisadas o lugares no construidos para tales fines, como garajes, bodegas, furgones, carpas, casetas, conteiner, cuevas y otros, que al momento de la investigación se encuentren habitadas.

Propia y la está pagando: Cuando el inmueble que habita el hogar pertenece a alguno de sus miembros aunque no haya sido pagado en su totalidad,

incluye en este caso la vivienda que está hipotecada por concepto de crédito utilizado para su adquisición.

Propia y totalmente pagada: Cuando el inmueble que usa el hogar pertenece a alguno de sus miembros y este ha sido pagado totalmente o ha sido heredado.

Rancho: Es una construcción rústica, cubierta con palma, paja, o cualquier otro material similar, con paredes de caña o bahareque y con piso de caña, madera o tierra, por lo habitual este tipo de vivienda se da en la región Costa y Amazonía. En esta categoría no entran los “ranchos” de las quintas ni fincas que generalmente tienen personas de ingresos altos, estos son considerados como casas.

Recibida por servicios: Si el inmueble ocupado lo recibieron como parte de pago o como parte de las condiciones de trabajo de algún miembro del hogar.

Suites: Es un departamento moderno, dotado de todo confort, que por lo general tiene un dormitorio y en ciertos casos la sala, comedor y cocina, lo comparten en un solo ambiente, implica alojamiento de alta categoría. Tiene abastecimiento de agua y servicio higiénico de uso exclusivo.

BIBLIOGRAFIA

Amargant,Ramon ; Amargant A., Ramon . (2008). *La inversión productos inmobiliarios: El mercado inmobiliario.* Barcelona: Bresca.

Angulo Rodríguez, C. (11 de Abril de 2011). *Elaboración de un texto de desarrollo socioeconómico.* Obtenido de http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/IF_AGOSTO_2012/IF_ANGULO%20RODRIGUEZ_FCA/TEXTO.pdf

Asamblea Constituyente del Ecuador. (2008). *Contitución de La República del Ecuador Art. 141.* Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de www.derecho-ambiental.org/.../Constitucion_Asamblea_Ecuador_3.html

Asociación Aragonesa de Exalcóholicos. (2008). Recuperado el 16 de Julio de 2014, de http://www2.uah.es/mapa/mayores/Lecturas/Activos/alcoholismo3.pdf

Ayuso. (s.f.). *Tesis, Agregados Macroeconómicos, Conceptos y Medición; La Contabilidad Nacional.* Disponible en www.uam.es/...MACROECONOMIA%201%DE/TEMA%2011.pdf.

Berger Fred. (24 de Febrero de 2014). *Medlineplus*. Recuperado el 21 de Julio de 2014, de http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/spanish/ency/article/001554.htm

Bueno M., E. (2008). *Estrategias en el mundo inmobiliario: Dónde y cúando comprar, qué construir.* Madrid: Diaz de Santos.

Contraloría General del Estado. (Enero de 2015). *www.contraloria.gob.ec/informativo*. Obtenido de http://www.contraloria.gob.ec/informativo.asp?id_SubSeccion=33

Definicion ABC. (2007 - 2015). Recuperado el julio de 2015, de http://www.definicionabc.com/economia/ingreso-familiar.php

Diario El Comercio. (22 de Julio de 2013). *Diario El Comercio.* Recuperado el 23 de Julio de 2014, de http://www.elcomercio.com/tendencias/mas-900-000-ecuatorianos.html

Diccionario de. (2014). *Diccionario inmobiliaria*. Obtenido de http://definicion.mx/inmobiliaria/

Diccionario definicion de. (30 de Marzo de 2015). *Crédito.* Obtenido de http://definicion.de/credito/

Diccionario economia. (2015). *Ingreso familiar.* Obtenido de http://www.definicionabc.com/economia/ingreso-familiar.php

Diccionariodeconceptos.com. (2015). *Concepto de reserva de dominio.* Obtenido de http://deconceptos.com/ciencias-juridicas/reserva-de-dominio

Enciclopedia economia. (2015). *Rentabilidad económica.* Obtenido de http://www.economia48.com/spa/d/rentabilidad-economica/rentabilidad-economica.htm

Federación de usuarios independientes. (2012). *Economia domestica: El presupuesto doméstico, conceptos básicos y consejos en esta materia.* Obtenido de CITATION Fed12 \l 12298: http://www.fuci.es/wp-content/uploads/2012/11/Economia-domestica-web.pdf

Garcia Gallegos, Andrés Daniel; Silva Vac, Pablo David. (2012). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de negocios inmobiliarios, asesoría financiera y legal en el ámbito nacional e internacional* .

Gerencie.com. (10 de 09 de 2013).

González Hugo. (2013). *Webconsultas*. Recuperado el 16 de Julio de 2014, de http://www.webconsultas.com/depresion/tratamiento-de-la-depresion-293

Hurtado Osvaldo. (2007). Las Constumbres de los Ecuatorianos. En O. Hurtado, *Las Costumbres de los Ecuatorianos* (pág. Resumen al final). Quito: Planeta del Ecuador S. A.

Hurtado Osvaldo. (2007). Las Costumbres de los Ecuatorianos. En O. Hurtado, *Las Costumbres de los Ecuatorianos* (pág. 31). Quito: Planeta del Ecuador S. A.

Hurtado Osvaldo. (2007). Las Costumbres de los Ecuatorianos. En O. Hurtado, *Las Costumbres de los Ecuatorianos* (pág. 191). Quito: Planeta del Ecuador S. A.

INEC. (Febrero de 2012). *Datos estadisticos* . Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu.../manabi.pdf

INEC. (2013). *Encuesta Nacional de Alquileres.*

Instituto Nacional de Estadisticas y Censos. (Octava Edicion Abril 2013). A. *Analisis, Revista Coyuntural*, 15. Obtenido de www.inec.gob.ec/inec/revistas/e-analisis8.pdf

Keefer Amber. (2013). *eHow en español.* Recuperado el 28 de Julio de 2014, de http://www.ehowenespanol.com/efectos-del-abuso-sustancias-padres-ninos-familias-lista_130092/

La Hora Nacional. (16 de 12 de 2010). Más viviendas para Manta.

La vivienda Ecuador. (Noviembre de 2009). *La vivienda Ecuador*. Obtenido de http://laviviendaecuador.blogspot.com/

Leandro, L. G. (s.f.). *Aula de Economia*. Recuperado el 20 de Marzo de 2014, de www.auladeeconomia.com/articulos15.htm

MEDLINEPLUS . (15 de 08 de 2014). *MEDLINEPLUS* . Obtenido de http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/spanish/ency/article/002759.htm

Metodología 02. (31 de julio de 2010). Recuperado el 28 de julio de 2015, de http://metodologia02.blogspot.com/

Ministerio de Relaciones Laborales. (s.f.). *Ministerio de Relaciones Laborales*. Recuperado el 23 de Marzo de 2014, de Ministerio de Relaciones Laborales, Ecuador: www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=22

Ministerio de Salud, Buenos Aires, Argentina. (s.f.). *Ministerio de Salud Presidencia de la Nación*. Recuperado el 20 de 03 de 2014, de www.msal.gov.ar/index.php/component/content/article/48/215-suicidio

Montoya M., P. (2004). *Gestión de promociones inmobiliarias: manual práctico.* Madrid: Diaz de Santos.

Muñoz C, G. (17 de Septiembre de 2009). *autora de la investigación "El fideicomiso inmobiliario como un instrumento que genera transparencia a los promotores y confianza y seguridad a los promitentes compradores*. Obtenido de http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/157/3/fideicomiso%20inmobiliario%20como%20un%20instrumento%20que%20genera%20transparencia.pdf

Organización Mundial de la Salud. (Octubre de 2012). *Organización Mundial de la Salud.* Recuperado el 15 de Julio de 2014, de http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs369/es/

Organización Panamericana de la Salud. (2012). *Ecuador salud en las américas 2012*. Recuperado el 21 de Julio de 2014, de

http://www.paho.org/saludenlasamericas/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=202&Itemid=

Paredes, O. (2010). *Sistema de comercialización y ventas para la empresa Proinco inmobiliaria* . Obtenido de http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2571/4/T-ESPE-027369.pdf

Paredes, R. (2010). Recuperado el 2015, de http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2571/4/T-ESPE-027369.pdf

Pérez Audeves,Solís Carcaño, Álvarez Romero,. (2013). Satisfacción y respuestas conductuales de los clientes que compran una vivienda y gestión de las empresas constructoras de la voz del cliente. *Revista de la Construcción vol.12 no.1 Santiago abr.*

Prosper Lamothe F., López L., Walter;. (2009). *Mercado inmobiliario. Una guía práctica: Inversión, financiación, fiscalidad .* Barcelona: Deusto.

Revista Bienes Raíces Clave. (2013). Manta Sorprendente Ciudad. *Revista Bienes Raíces Clave*.

Revista Ekos. (2011). *Sector inmobiliario*. Obtenido de http://www.ekosnegocios.com/Inmobiliario/empresasServ.aspx

Roberto. (10 de Junio de 2011). *Debate sobre política, problemas y soluciones*. Recuperado el 21 de Julio de 2014, de http://robsup2010.blogspot.com/2011/06/la-crisis-economica-causas-y-soluciones.html

Sabándo Raúl. (2012). *ISSUU.* Recuperado el 22 de Julio de 2014, de http://issuu.com/raulomar/docs/analisis_critico_politica_social_y_economico

Salomón. (2008). En B. Salomón, *El Blog, Salomón, Economía y Finanza.* (pág. Recuperado el 22 de MArzo del 2014). Disponible en www.elblogsalomon.com/conceptos-de.../que-es-la-productividad.

Solórzano Gustavo. (30 de Diciembre de 2011). *Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, ESPOL*. Recuperado el 17 de Julio de 2014, de http://www.fen.espol.edu.ec/solorzanoandradegustavo_recesionesenecuador

Thompson, I. (Mayo de 2006). *Estrategia de Mercadotecnia.* Obtenido de http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/estrategias-mercadotecnia.html

Timothy Rogge. (25 de Marzo de 2012). *Medlineplus*. Recuperado el 16 de Julio de 2014, de http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/spanish/ency/article/003213.htm

Torres Flores, C. A. (2013). *Diseño plan de negocios de gestión inmobiliaria*. Obtenido de http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/114680

Vargas C., J. P. (s.f.). *Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) eMarket Services España. 2010.*

Vilajosana C., J. (2009). *El mánager integral inmobiliario. Los decálogos inmobiliarios.* Barcelona: UPC.

WIKI- CETELEM. (2015). *Economía doméstica*. Obtenido de http://wiki.cetelem.com.es/consumo/economia-domestica.php

www.exalcoholicos.galeon.com. (2013). *Galeon.com*. Recuperado el 28 de Julio de 2014, de http://exalcoholicos.galeon.com/pea_000014.htm

www.gerencie.com. (10 de Septiembre de 2013). *Gerencie.com*. Recuperado el 22 de Julio de 2014, de http://www.gerencie.com/que-es-la-recesion-economica.html

www.medlineplus.com. (11 de Marzo de 2014). *Medlineplus*. Recuperado el 28 de Julio de 2014, de http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/spanish/ency/article/007454.htm

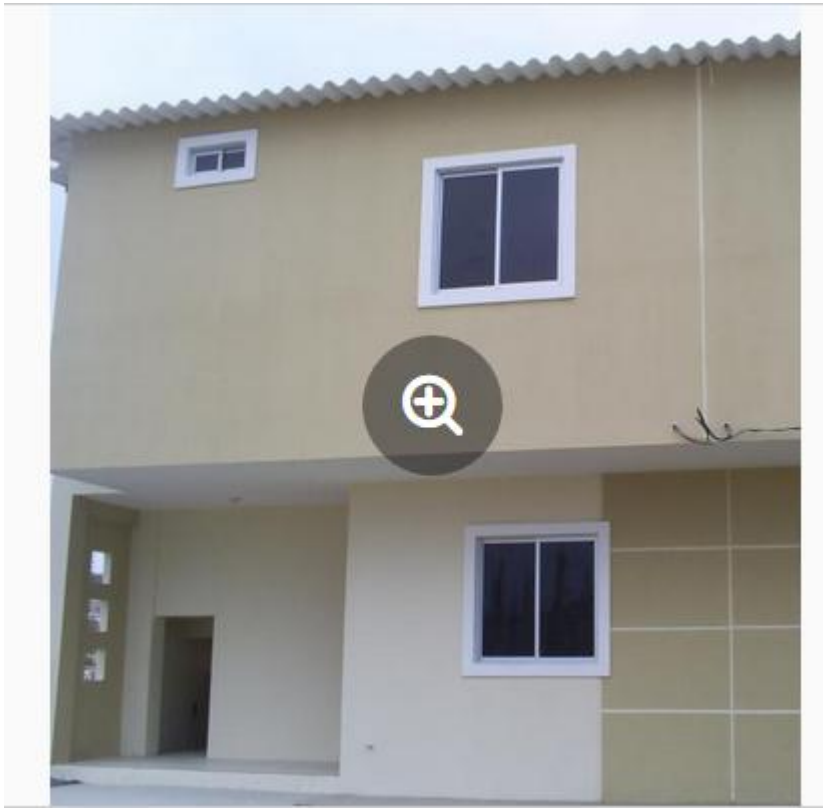
www.profesorenlinea.cl. (s.f.). *Profesor en linea- Registro N° 188.540.* Recuperado el 20 de 03 de 2014, de www.profesorenlinea.cl/Ciencias/Alcoholismo.htm

www.tuotromedico.com. (2014). *Tuotromedico*. Recuperado el 27 de Julio de 2014, de http://www.tuotromedico.com/temas/alcoholismo.htm#Denominación

ANEXOS

PROYECTO SI MI CASA PROMOTOR MUNICIPIO DE MANTA

PROYECTO CIUDAD JARDIN - PROMOTOR CSG INMOBILIARIA



PROYECTO METROPOLISS PROMOTOR NITULY S.A.

NITULY S. A.

Promotora Inmobiliaria Nituly S.A.