



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El apalancamiento financiero en proyectos de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala

**SANCHEZ CORONEL KERLY THALIA
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**PASICHE CABRERA PATRICIA MARYSOL
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**MACHALA
2021**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**El apalancamiento financiero en proyectos de bienes raíces para
rentar en la ciudad de Machala**

**SANCHEZ CORONEL KERLY THALIA
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**PASICHE CABRERA PATRICIA MARYSOL
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**MACHALA
2021**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTOS INTEGRADORES

**El apalancamiento financiero en proyectos de bienes raíces para
rentar en la ciudad de Machala**

**SANCHEZ CORONEL KERLY THALIA
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**PASICHE CABRERA PATRICIA MARYSOL
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

OLLAGUE VALAREZO JOSE KENNEDY

**MACHALA
2021**

PROYECTO DE TITULACIÓN

INFORME DE ORIGINALIDAD

0%

INDICE DE SIMILITUD

0%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 10%

Excluir bibliografía

Apagado

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Las que suscriben, SANCHEZ CORONEL KERLY THALIA y PASICHE CABRERA PATRICIA MARYSOL, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado El apalancamiento financiero en proyectos de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Las autoras declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Las autoras como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



SANCHEZ CORONEL KERLY THALIA
0705556165



PASICHE CABRERA PATRICIA MARYSOL
0707140810

TEMA: El apalancamiento financiero en proyectos de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Objeto del Problema

Previo a la contextualización del problema es importante mencionar que el apalancamiento financiero ha sido y es una herramienta estratégica que ha sido utilizada por grandes tácticos desde épocas anteriores; para mencionar un ejemplo el famoso filósofo Arquímedes, ingeniero, matemático, inventor y astrónomo expresó “dame un punto de apoyo y levantaré al mundo”. A partir de ese momento se empezó hablar de la palanca como una herramienta muy importante para lograr cosas de gran volumen con un menor esfuerzo. (Strathern, 2014) En palabras sencillas, el apalancamiento no es otra cosa que hacer uso del endeudamiento para invertir en una actividad comercial.

Sin embargo, el usar un crédito como medio de apalancamiento financiero no siempre es tan sencillo, por ejemplo, en Colombia para el sector inmobiliario, para obtener un capital en su etapa de introducción han tenido que enfrentar grandes desafíos y dificultades de modelos de financiación complejos, ofrecidos en su mayoría por parte del sector bancario, en efecto, las crisis financieras, han expuesto aún más las grandes deficiencias en los procesos de intermediación financiera, coincidiendo el problema fundamental con las políticas bancarias y exigentes requisitos y garantías para otorgar créditos a pequeñas y medianas empresas y a nuevos emprendedores; conceder créditos a actividades comerciales cuyo tiempo de funcionamiento superen los dos años, quedando explícita la negación de créditos para nuevos negocios. (Niño Galeano, 2016)

A nivel del país y la provincia de El Oro, algunas ideas de negocios no pueden surgir a consecuencia de la inestabilidad imprevista financiera, ya sea por la escasa liquidez o debido a las políticas financieras, suele el caso darse también por el bajo desempeño estratégico, financiero, productivo o administrativo, es así que en todo proyecto de Bienes Raíces, se debe conocer las contextos o condiciones tanto financieras como económicas, para identificar problemas futuros, por lo cual se debe disponer de herramientas adecuadas que permitan detectar errores y se puedan aplicar correctivos a tiempo, como el apalancamiento financiero que permite acceder a capitales externos para alcanzar la óptima rentabilidad en el futuro. (Marcillo Cedeño, Aguilar Guijarro, & Gutiérrez Jaramillo, 2021)

1.2. El problema de investigación

El problema que se presenta en la ciudad de Machala es que no existe un estudio el cual indique que tan rentable sería dedicarse al trabajo de la renta de bienes raíces y si la recuperación de la inversión mediante la renta será beneficioso. Además, se presentan problemas específicos tales el desconocimiento por la variación de precios de arriendos en cada sector de la ciudad, y en el ámbito financiero también se desconoce qué entidad financiera ofrece créditos con tasas favorables para proyectos de renta de bienes raíces, y cuan rentable será el retorno de la inversión.

Por ende, se efectúa la siguiente interrogante:

¿Cuál sería el mejor escenario de fuente de financiamiento para proyectos de renta de bienes raíces de la ciudad de Machala?

1.3. Justificación

El presente proyecto se basa en la problemática encontrada en cuanto a los financiamientos para bienes raíces, y por ello mediante esta investigación, se establecen las relaciones adecuadas entre los inversionistas y prestamistas para encontrar un punto de referencia para inversiones de inmobiliaria, de constructoras dedicadas a edificios renteros o inmuebles renteros, a partir del análisis del apalancamiento financiero, es decir si los proyectos de Bienes Raíces tienen efecto positivo o negativo con respecto a la rentabilidad financiera.

1.4. Objetivos de la Investigación.

1.4.1. Objetivo general

Analizar el apalancamiento financiero en proyectos de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala.

1.4.2. Objetivos específicos

- Conocer los principales oferentes del servicio de renta de departamentos en condominios y la sectorización de la ciudad para caracterizar los precios de los arriendos.
- Realizar una investigación de campo a los principales bancos y cooperativas de la ciudad de Machala para conocer la oferta de productos financieros (préstamos, plazos, tasas y garantías) aplicadas a este tipo de proyectos.
- Explicar mediante un cuadro comparativo los posibles escenarios disponibles para financiamiento de proyectos habitacionales y medir su impacto en la rentabilidad.

CAPÍTULO II: DESARROLLO DEL PROYECTO

2.1. El Mercado De Renta De Bienes Raíces

Definición de Bienes Raíces

De acuerdo con Razif, Ab Halim, Samsulkamal, & Wahab (2017) el mercado de bienes raíces es diverso, en él confluyen múltiples productos y competidores y se encuentra segmentado por los tipos de producto y el área geográfica. En palabras de Gross & Lin, (2020) bienes raíces en términos simples se refiere a las construcciones anexas al terreno.

Características

Desde la posición de Fisher y MacGregor (2015) citado en Vargas & Rocha (2016) los bienes raíces mantienen unas características muy particulares que los distinguen de otros tipos de activos, las principales son:

- a) **Diversidad y lugar fijo:** no existen propiedades iguales; se distinguen entre sí por la ubicación, uso, tamaño, entre otros.
- b) **Elevado valor del producto:** el valor de una propiedad es mayor que cualquier activo relacionado a bonos o acciones, debido a que una propiedad inmobiliaria no se fracciona.
- c) **Gestión Activa:** los inversionistas inmobiliarios tienen la responsabilidad de la gestión activa de las propiedades ya sea con el mantenimiento, la negociación del arrendamiento y el cobro de las rentas.
- d) **Altos costos de transacción:** dentro del lapso de compra o venta de un bien inmueble transcurre mucho tiempo e involucra un costo elevado debido a que conlleva la

presencia de profesionales dentro del sector inmobiliario y además de incluir tasas impositivas sujetas a dicha acción.

e) Depreciación: Los bienes inmuebles tienden a depreciarse como consecuencia del paso del tiempo; su valor cambia a medida de la conveniencia de su ubicación y por supuesto, a medida que la perspectiva del cliente final cambie.

f) Necesidad de capital a través de deuda: debido al alto costo del desarrollo de propiedades se requiere apalancarse con entidades financieras. Como consecuencia los bienes raíces son sensibles al costo y la disponibilidad de capital.

g) Liquidez: debido a sus características particulares los bienes inmuebles son congruentemente ilíquidos puesto que debe pasar un tiempo para que el propietario decida vender su propiedad a un precio justo.

Beneficios de la inversión en bienes raíces

Según los autores Kolbe y Greer (2006) citado en Vargas & Rocha (2016) argumentan que dentro del mercado inmobiliario se encuentran múltiples tipos de inversionistas y cada uno con objetivos diferentes, sin embargo, en términos generales los beneficios de invertir en bienes raíces son las siguientes:

- a) Ingreso Corriente: dentro de esta inversión se reciben ingresos de forma periódica por el arrendamiento o alquiler de propiedades y este ingreso compone parte del rendimiento del inversor.
- b) Revalorización de capital: El inversionista espera que con el tiempo la propiedad aumente de precio y esto corresponde en mayor parte al rendimiento esperado por el inversor.

- c) Cobertura contra la inflación: Se espera que conforme evolucione la inflación los precios también se incrementen.
- d) Beneficios fiscales: En términos generales, la inversión en el sector inmobiliario comprende un beneficio en cuanto a las tasas impositivas, la misma surge a partir de que los bienes inmuebles en términos contables conciben grandes márgenes de depreciación, que posteriormente se forman en escudos fiscales que permiten al inversionista disminuir sus obligaciones respecto a diversos tributos.

Clasificación de los bienes raíces

Según Maier & Herath (2009) citado en Fonseca, Ferreira, Fang, & Jalali (2018) el mercado de bienes raíces puede clasificarse de la siguiente manera: a) comercial; almacenes y tiendas minoristas b) industrial; fábricas, minas y granjas b) residencial; terrenos no urbanizados, casas y adosados. Dentro de la última clasificación, se encuentran dos sub clasificaciones: vender y alquilar; el estudio se enfocará en el mercado residencial.

Decisión de comprar o alquilar

Del planteamiento anterior se desprende la difícil decisión del jefe familiar ya sea de comprar o alquilar. En efecto Felice (2017) sostiene que “conseguir una vivienda donde habitar es una de las dificultades que deben afrontar quienes se proponen abandonar el nido familiar” (pág. 2).

Para Baer y Kauw (2016) las mayores restricciones para que una persona decida comprar o alquilar una vivienda tiene que ver con la ausencia de crédito hipotecario y

principalmente por los requisitos que se piden para de acceso al crédito; en primer lugar, por la persistencia del trabajo informal en niveles elevados; en segundo lugar, porque la relación cuota / ingresos descarta a la mayoría de los trabajadores que cuentan con un trabajo formal; por último, por las altas tasas de interés que en términos generales suelen ser elevadas.

Inquilino

Dentro del submercado de alquiler, el inquilino se considera la parte interesada más importante debido a las siguientes razones a) figura como la fuente de ingresos financieros de la propiedad; b) interactúa con otros actores del mercado, como propietarios, otros inquilinos y agentes inmobiliarios; y c) es el responsable de cuidar la propiedad alquilada. (Fonseca, Ferreira, Fang, & Jalali, 2018) En otras palabras, es sencillo identificar la importancia de escoger bien al inquilino, pues ningún propietario desea soportar los problemas que puede traer un inquilino “malo”, en particular porque a menudo se espera que la relación entre el inquilino y el propietario sea a largo plazo.

Valuación

Valuación es el hecho de evaluar o valorar, comprendido como el reconocimiento del valor de algo; en efecto existen diferentes tipos de valuación, como la inmobiliaria, que establece el valor de un inmueble a través de un análisis de los elementos tangibles e intangibles de la propiedad. (Salas, 2015)

Factores que implican el valor comercial del bien inmueble

Para Duarte (2006) citado en Cabrera Juan & Cabrera (2017) indica que existe algunas particularidades para determinar el precio del suelo que no tienen que ver sólo con las cualidades intrínsecas de los terrenos (como tamaño, forma y la superficie), sino que existen particularidades intrínsecas que influyen considerablemente. En otras palabras, las cualidades externas al inmueble como, la composición socioeconómica del área, el acceso a la propiedad, la calidad del equipamiento y el valor en cuestión de status y seguridad de la zona entre otros, juegan un papel determinante en la fijación de los precios de los inmuebles.

De todas las características antes mencionadas, los autores Song & Lee (2019) indican que la ubicación es uno de los determinantes más importantes de las rentas de arrendamiento minorista en la literatura inmobiliaria, puesto que se espera que las ubicaciones que son muy visibles y de fácil acceso demanden una alta renta, aparte de la población, la demografía, el crecimiento potencial y los ingresos en el que también son otros determinantes en el precio de inmueble.

Ademas, Hamnett (2010) citado en Martí-Costa, Duran, & Marulanda (2016) indica que los procesos en donde existe una renovación de barrios resultan en un rápido aumento del precio del suelo, de la vivienda y de los alquileres, resultado de la “adaptación” del lugar para los nuevos residentes, que implica también cambios en el uso y consumo del lugar.

Finalmente, otro factor a tener en cuenta es la plusvalía del lugar, la cual su incremento representa un beneficio privado que se da gracias al proceso colectivo de la urbanización el cual comprende el mejoramiento de la movilidad, un mayor control del espacio público, mejores políticas de vivienda y de calidad de vida colectiva, entre otros beneficios. (Munèvar & Hernandez, 2017)

La base legal de la gestión inmobiliaria en Ecuador

En términos generales, en América Latina el mercado del suelo es poco regulado con una clara excepción de Ecuador, Colombia y Brasil. (Cabrera Juan & Cabrera, 2017)

Por otra parte, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2013) a través de la Encuesta Nacional de Alquileres ALQUI - 2013 obtuvo información de las viviendas arrendadas en el sector urbano de Ecuador, cuyos resultados arrojaron que de 111.930 habitaciones 40.000 de ellas son arrendadas.

Por ende, se podría afirmar que en Ecuador gran parte de la población no posee vivienda propia y que habitan en viviendas de alquiler, después de la celebración de un contrato de arrendamiento, o a su vez a través de un contrato de forma verbal.

La ley de inquilinato: Concepto de arrendamiento

Para Merrill (2021) un arrendamiento es una transferencia de un activo por un tiempo limitado a cambio de pagos periódicos llamados alquiler. El arrendador suele ser el propietario del activo y lo recupera después de que expire el contrato de arrendamiento; el arrendatario tiene derecho a utilizar el activo sin interferencias del arrendador durante el arrendamiento, siempre que el arrendatario pague el alquiler y realice las demás obligaciones del arrendamiento.

Ámbito

La Ley de inquilinato vigente en el Ecuador, es un cuerpo legal, utilizado por los Municipios o distritos Metropolitanos del país, para lograr archivar, registrar y enumerar

cronológicamente las inscripciones de predios destinados a celebraciones de actos de arrendamientos, su ámbito y según lo contempla el Artículo 1 de dicha Ley es: “Esta Ley regula las relaciones derivadas de los contratos de arrendamiento y de subarrendamiento de locales comprendidos en los perímetros urbanos. Las ordenanzas municipales determinarán el perímetro urbano. (LEY DE INQUILINATO, 2015)

Función

La función de esta ley es regular el correcto desenvolvimiento entre el arrendador y arrendatario, actuando de manera imparcial, buscando que se cumplan tanto los derechos como obligación de ambas partes que celebran un contrato de arriendo libre y voluntariamente. La ley contempla 62 artículos, en el que plasman las diferentes situaciones que podrían ocurrir y la acción a tomar en caso de que aquello ocurra dentro del contexto legal ya sea antes, durante o después de la celebración del contrato. (LEY DE INQUILINATO, 2015)

Predios renteros: Patente Municipal

La patente es un rubro que se debe cancelar al municipio por las personas que laboran de forma independiente para poder ejercer de manera legal su actividad económica y poder obtener el RUC, la misma genera un tributo que es aplicado a personas naturales y jurídicas. (Estrada, 2017) Los ingresos que generan los arriendos de viviendas deben ser declarados al Servicio de Rentas Internas, aunque en su mayoría los contratos que se celebran no son escritos si no de forma verbal o clandestina, lo cual no es común que se declare este tipo de ingreso.

Contrato de Arrendamiento

El contrato de arrendamiento es un documento legal necesario para poder defender los derechos de uso sobre un inmueble, tanto para el arrendador como para el arrendatario. Según Merrill (2021) lo define como:

Una transferencia de posesión y uso de un activo físico por un tiempo menor que su vida útil; los arrendamientos siempre implican la transferencia de activos físicos (tangibles), por lo que, en un contrato de arrendamiento, el activo se transfiere a cambio del pago del alquiler.

En contraste con lo anterior, el arrendador está sometido a un verdadero deber de control sobre las actividades que se desarrollan en su propiedad, aunque estas sean realizadas por un contratante a quien cedió el uso y goce del inmueble, y que en caso de incumplimiento de este deber y frente a daños ambientales sufridos por terceros, podrá ser tenido por responsable y obligado a costear las reparaciones correspondientes. (Ruiz & Gapel-Redcozub, 2016)

Generalidades del contrato de arrendamiento.

En el Ecuador, el contrato de arrendamiento se celebra de forma libre y voluntaria entre el arrendador y el arrendatario, ambas partes se obligan recíprocamente, por un lado, el arrendador a entregar el bien y la otra a pagar el valor acordado en el contrato.

Elementos del contrato de arrendamiento.

Según el artículo 1461 del Código civil (2019) existen algunos elementos en el contrato de arrendamiento. Los cuales se mencionan a continuación:

<p>Capacidad: se refiere al hecho de poder realizar actos jurídicos y contraer obligaciones, dicha capacidad se la obtiene al momento de cumplir 18 años; con ello la persona ya puede comprometerse a cumplir con obligaciones relacionadas con los contratos.</p>
<p>Consentimiento: hace referencia a un concepto jurídico en donde existe el acuerdo entre dos o varias personas para aceptar derechos y obligaciones.</p>
<p>Objeto. Es la relación jurídica que sirve como nexo entre las partes; esta relación debe ser física y jurídicamente posible para que el acto jurídico tenga validez.</p>
<p>Causa. Se divide en: Causa Fuente: es el origen productor de obligaciones o de un acto jurídico. Causa Fin: es el propósito o finalidad perseguida por las partes al llevar a cabo el acto o negocio jurídico.</p>
<p>Precio o renta. El precio se refiere al dinero o renta que se paga periódicamente.</p>

Análisis de la Oferta y demanda

Al momento de empezar cualquier tipo de proyecto es fundamental hacer un estudio tanto de la oferta como de la demanda, por su lado Goolsbee, Levitt, & Syverson (2015) indican que la oferta es entendida como “la cantidad combinada de un bien que todos los productores en un mercado están dispuestos a vender.” (pág. 6) Del mismo modo Armstrong & Kotler (2013) indican que las necesidades y los deseos de los consumidores son satisfechos mediante ofertas de mercado, una combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrecen a un mercado para satisfacer una necesidad o un deseo.

Por otro lado Eggers (2016) manifiesta que la demanda es comprendida como la “intención de compra en un mercado por parte de los demandantes”. (pág. 23). En contraste, para el oferente una de las decisiones iniciales consiste en elegir el mercado objetivo y tener

claro el tipo de producto o servicio que va a ofrecer; en este caso el servicio de alquiler. Una vez seleccionado el cliente, hay que decidir el número de necesidades que vamos a atender y la relación que existirá entre las mismas. (Villanueva & Toro, 2017)

En consecuencia, la demanda de un bien por parte de los consumidores depende del ingreso de los mismos, de sus preferencias, y de los precios que encuentren en el mercado. Por su parte, la oferta de las empresas depende de su curva de costos marginales (que a su vez dependerá de la tecnología que utilicen y de los precios a los que compran sus insumos) y del precio al que puedan vender el bien que produzcan. (Eggers, 2016)

Dentro del mercado inmobiliario, el estudio de Arrese, Vara, & Álvarez (2018) indica que el incremento poblacional es un factor determinante para la aceleración de la demanda, a más de que provoca el incremento de precios, y de emisión de deuda por parte de entidades bancarias.

En tal sentido, el área urbana se convierte en el espacio principal en el cual interactúan tanto la oferta como la demanda del mercado de alquiler de bienes inmuebles. Según afirma Zapata, Roviroso, & Carmuega, (2019) a nivel mundial, más cantidad de personas viven en áreas urbanas que en áreas rurales, en efecto, en 1950, el 30% de la población mundial era urbana; en 2014, el 54% y, para 2050, se proyecta que el 66% de la población mundial será urbana, este crecimiento urbano se debe principalmente al factor de la inmigración del campo a la ciudad en busca de trabajo y una mejor calidad de vida.

De manera específica, en Ecuador en el periodo comprendido entre 1990 y 2010 la población ecuatoriana presentó un incremento en el área urbana del 50% pasando de 9.648.189 a 14.483.499 millones de habitantes, notándose así mismo un significativo

incremento de la población urbana en un porcentaje del 70%. (INEC, 2016)

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016) las proyecciones para el año 2021 establecen que un 63,96% de la población total del país se concentra en zonas urbanas representando 11,201,280 de un total de 17,510,643 millones de personas que habitan en el país.

2.2. El Sistema Financiero

En el sector constructor y de actividades inmobiliarias, la intermediación financiera no solo juega un papel importante a la hora de desarrollar proyectos, sino también, es la actividad que más impacta los sistemas económicos, debilitando el crecimiento y la productividad. Ejemplos como el de España y Estados Unidos, grafican muy bien cómo un “sistema financiero irresponsable” puede llegar a generar burbujas o crisis globales con consecuencias sociales y políticas Este aspecto es muy importante, considerando que los bienes raíces son activos, dominados por “inversores ricos” que pueden acceder a los altos costos de transacción, operación y restricción a los créditos; lo cual, para los inversores minoristas “ciudadano común” hace difícil acceder directamente a la inversión inmobiliaria. (Niño Galeano, 2016)

Históricamente, el sector inmobiliario y de la construcción en Ecuador tomaron mayor protagonismo a partir del año 2008 durante el mandato del ex presidente Rafael Correa, pues el gasto público aumentó lo que se invirtió tanto en infraestructura pública como en proyectos habitacionales. En efecto, La banca pública y privada optaron por una mayor concesión de créditos. (Guerra, 2018)

A razón de lo planteado anteriormente, en el Ecuador entró un nuevo agente: el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS). A partir de 2010, el BIESS comenzó la concesión de créditos hipotecarios a bajas tasas de interés (alrededor del 7 %), con lo cual aumentó la cantidad de créditos para el sector inmobiliario. Desde su apertura en octubre de 2010 hasta diciembre de 2017, el BIESS otorgó en promedio alrededor de USD 82 millones de dólares mensuales en préstamos hipotecarios (BIESS, 2017) Por su parte el sector bancario otorgó, entre 2007 y 2015, alrededor de \$4.200 millones en créditos de vivienda. (Asociación de Bancos Privados del Ecuador, 2018)

2.3. Sistema financiero nacional

En términos generales, el sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero. Según la Superintendencia de Bancos, los bancos constituyen el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema.

Según el Código Monetario y Financiero, que entró en vigencia en septiembre (2014), las nueve sociedades financieras existentes en el país deberán convertirse en bancos en un plazo de 18 meses; y agrega como parte del sector de la economía popular y solidaria a las mutualistas de vivienda.

2.4.La Banca en Ecuador

Entre las principales instituciones del Sistema Financiero están:

Figura 1 Instituciones del Sistema Financiero

Banco	Es una institución que se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.
Sociedad Financiera	Es un institución que tiene como objetivo intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.
Cooperativas de Ahorro y Crédito	Es la unión de un grupo de personas que tienen como fin ayudarse los unos a los otros con el fin de alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.
Mutualistas	La unión de personas que tienen como fin el de apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario.

La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera es la responsable de la formación de políticas públicas, y la regulación y supervisión monetaria, crediticia, cambiaria, financiera, de seguros y valores. Los organismos de supervisión y control son la Superintendencia de Bancos (bancos, mutualistas y sociedades financieras), la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (cooperativas y mutualistas de ahorro y crédito de vivienda) y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (compañías de seguros). (Romero, 2015)

2.5.Evolución De La Banca Privada Ecuatoriana

Según Carrillo, Mancero H. y Mancero D. (2019), resulta fundamental comprender muy bien el rol de las instituciones financieras en la sociedad, independientemente de sus modelos socioeconómicos y políticos, ya que actúan como intermediarios financieros que reúnen los ahorros de muchos individuos y los reinvierten en los mercados financieros. Por

ello la banca privada consiste en una gestión altamente profesionalizada y global del patrimonio de un cliente, es decir, satisfacer las necesidades de inversión, planificación patrimonial, financiera y fiscal de personas o grupos familiares con un elevado patrimonio.

En esta relación se considera que pueden buscar su propio bienestar a expensas de sus clientes, lo que conlleva la adopción de posiciones más arriesgadas con respecto a las captaciones bancarias, de modo que se vería afectado el bienestar de los depositantes y se generaría riesgo moral. El Estado, los bancos, y los clientes pueden verse afectados por prácticas irresponsables, de los bancos si ocurre una crisis. (Carrillo , Mancero , & Mancero, 2019)

La Asociación de Bancos del Ecuador, ABPE, es una entidad gremial sin ánimo de lucro, constituida el 30 de marzo de 1965, con la misión de representar los intereses legítimos de los Bancos Privados del Ecuador y promover un ambiente idóneo para su desarrollo. Así también, la institución está encaminada a agremiar y representar a todas las entidades del sector financiero privado y promover mediante un diálogo constructivo, un ambiente económico favorable para su desenvolvimiento y para el desarrollo del Ecuador. La Dirección y la Administración de la Asociación están a cargo de la Asamblea General, del Directorio, del presidente del Directorio y del presidente ejecutivo. (Asobanca, 2016)

Entre los Bancos miembros tenemos:

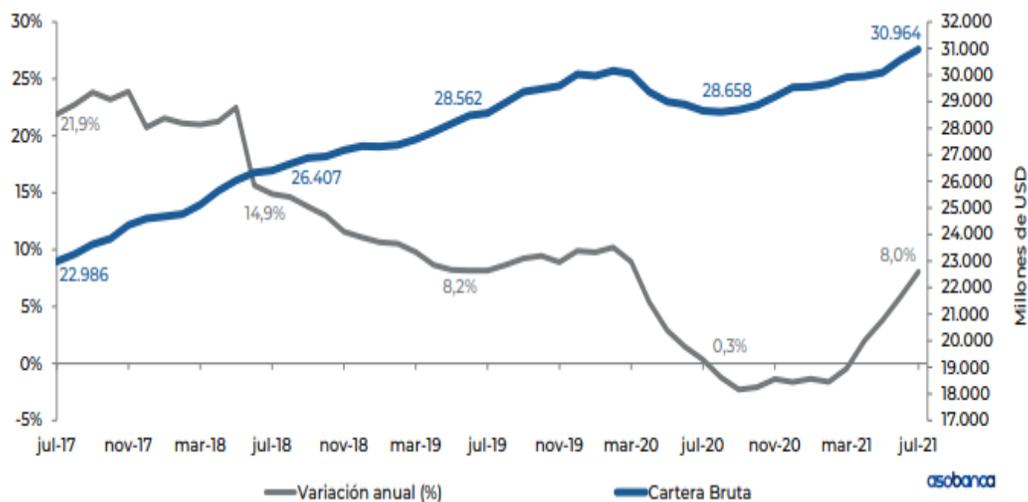
Figura 2 Bancos miembros de ASOBANCA



2.5.1. CARTERA BRUTA

La cartera bruta registró un saldo de USD 30.964 millones equivalente a un crecimiento mensual de 1,3% (USD 385 millones). De manera anual, la cartera bruta creció en 8,0%, lo que significó USD 2.306 millones más en la cartera de créditos. (Asobanca, 2021)

Figura 3 Cartera Bruta 2021



2.5.2. Crédito Productivo

El saldo en la cartera productiva por vencer alcanzó los USD 14.375 millones al cierre de julio de 2021. Con respecto a junio hubo una variación de 1,1%. La cartera del segmento productivo por vencer, en términos anuales, registró una variación de 14,3%, lo que significó un aumento anual en el saldo por USD 1.798 millones. (Asobanca, 2021)

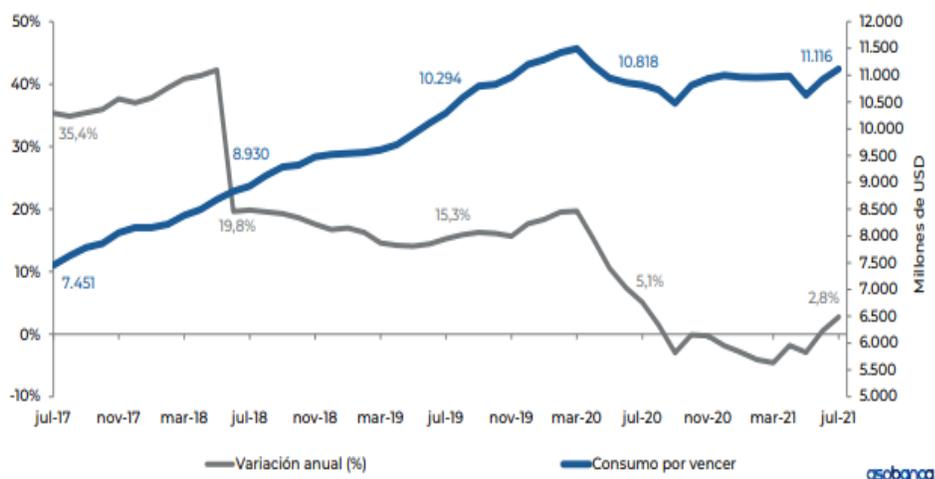
Figura 4 Crédito Productivo 2021



2.5.3. Crédito de Consumo

El saldo acumulado de la cartera por vencer del segmento de consumo cerró en julio de 2021 en USD 11.116 millones. Esto implicó un crecimiento mensual de 1,9%. En términos anuales, se contabilizó un crecimiento de 2,8%, lo que representa USD 298 millones más en el saldo de la cartera de consumo en relación al año anterior. (Asobanca, 2021)

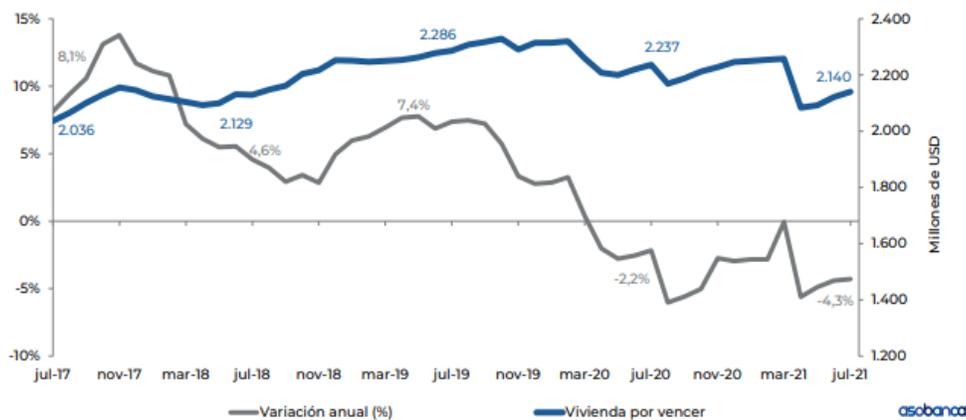
Figura 5 Crédito de Consumo 2021



2.5.4. Crédito para vivienda

El saldo de la cartera de crédito por vencer del segmento de vivienda al cierre de julio de 2021, se ubicó en USD 2.140 millones. Esto significó un crecimiento mensual de 0,9% (USD 19 millones). En términos anuales, este segmento tuvo un decrecimiento de 4,3%, que en términos absolutos significó un decrecimiento de USD 96 millones. (Asobanca, 2021)

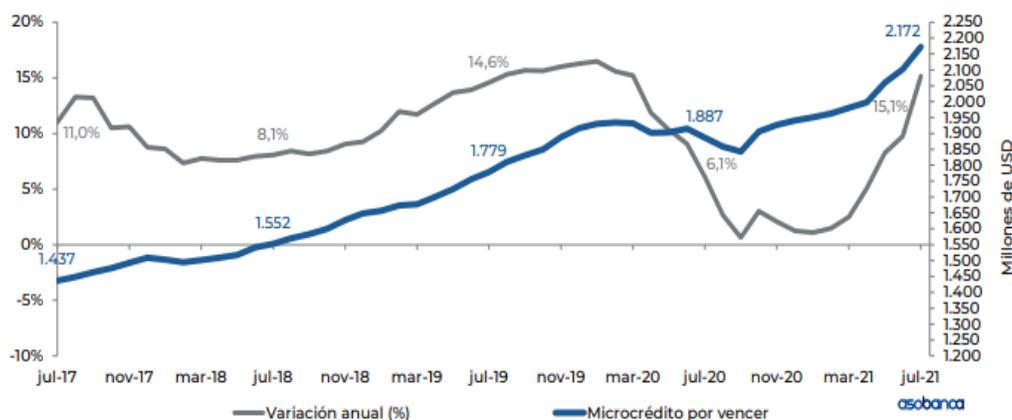
Figura 6 Crédito para Vivienda 2021



2.5.5. Créditos –Microcrédito

Al cierre de julio de 2021, la cartera por vencer del microcrédito contabilizó un saldo de USD 2.172 millones. Existió un crecimiento mensual de 3,4% y en términos anuales se evidenció un crecimiento de 15,1% que, en términos absolutos, significó USD 286 millones más de saldo de cartera en relación a julio de 2020. (Asobanca, 2021)

Figura 7 Crédito – Microcrédito



2.2.4. Principales Cuentas Sistema Financiero En Porcentaje (%)

Figura 8 Bancos privados

Bancos Privados	jun-20	dic-20	may-21	jun-21	Var. Mensual Abs.	Var. Anual Abs.
ROE	5,71	4,79	6,76	6,88	0,11	1,17
ROA	0,64	0,48	0,71	0,72	0,01	0,08
Calidad de Activos	127,53	121,32	124,35	124,73	0,39	-2,80
Eficiencia	108,36	101,75	105,15	106,45	1,31	-1,91
Intermediación Financiera	89,76	81,74	82,74	83,51	0,76	-6,26
Apalancamiento	7,77	8,51	8,33	8,29	-0,04	0,52
Liquidez	28,79	34,09	30,05	28,62	-1,43	-0,17
Morosidad	2,84	2,61	3,15	2,85	-0,31	0,01
Cobertura	252,87	293,14	243,33	258,36	15,03	5,48
Solvencia	14,05	14,53	14,47	14,47	0,00	0,42

Figura 9 Cooperativas

Cooperativas	may-20	dic-20	abr-21	may-21	Var. Mensual Abs.	Var. Anual Abs.
ROE	5,00	3,56	3,76	3,73	-0,02	-1,27
ROA	0,73	0,48	0,51	0,51	-0,01	-0,22
Calidad de Activos	112,13	111,93	110,83	111,02	0,18	-1,12
Eficiencia	113,20	107,77	106,39	105,68	-0,71	-7,52
Intermediación Financiera	97,76	90,55	89,75	89,05	-0,70	-8,71
Apalancamiento	5,70	6,18	6,37	6,44	0,06	0,74
Liquidez	25,23	30,27	29,42	30,26	0,84	5,04
Morosidad	4,51	3,64	4,98	4,98	0,00	0,47
Cobertura	126,07	170,87	127,91	128,57	0,65	2,50
Solvencia	18,03	17,29	18,15	18,26	0,85	0,23

Figura 10 Mutualistas

Mutualistas	may-20	dic-20	abr-21	may-21	Var. Mensual Abs.	Var. Anual Abs.
ROE	-3,31	1,39	3,56	0,03	-3,52	3,34
ROA	-0,28	0,11	0,29	0,00	-0,28	0,29
Calidad de Activos	94,95	96,61	95,98	0,96	-95,01	-93,99
Eficiencia	132,91	109,59	117,50	1,19	-116,31	-131,73
Intermediación Financiera	77,73	71,86	71,90	0,72	-71,18	-77,02
Apalancamiento	10,67	11,35	11,45	11,49	0,04	0,82
Liquidez	10,05	15,70	13,11	0,13	-12,98	-9,92
Morosidad	5,15	2,81	4,79	4,68	-0,10	-0,46
Cobertura	59,71	109,42	73,54	77,79	4,25	18,08
Solvencia	12,10	11,87				

3.4. Créditos financieros y Préstamos

3.4.1. Volumen de crédito:

De acuerdo con el último reporte del Banco Central, los bancos privados entregaron USD 1.942 millones en nuevos créditos durante mayo de 2021; esto es, USD 590 millones adicionales frente a mayo de 2020 (44% de incremento). En términos mensuales, el volumen de crédito registra un crecimiento de 12% (USD 211 millones más en créditos). En cuanto al

número de operaciones, desde la banca se entregaron 568.971 créditos a hogares, microempresas y empresas; esto es, 101% más que en mayo de 2020, cuando se registraron 283.288 operaciones de crédito. Al analizar los 15 meses que han transcurrido desde marzo de 2020, cuando se declaró emergencia sanitaria, la banca privada entregó USD 29.054 millones hasta mayo de 2021. El 73% de ese monto se ha destinado a los sectores productivos (microempresa, comercios, empresas) y el 27% al consumo. (Asobanca, 2021)

3.4.2. Destino del crédito

Al cierre de julio, el saldo de la cartera bruta otorgado por la banca privada alcanzó un valor de USD 30.964 millones. Del total de financiamiento otorgado, USD 19.009 millones fueron destinados al crédito a la producción. El crédito destinado a sectores productivos, vivienda y microcrédito se ubica en 61% del total. Por otro lado, el crédito destinado al consumo fue de 39% del total que equivale a un saldo de USD 11.956 millones. (Asobanca, 2021)

3. ANÁLISIS FINANCIERO (EL APALANCAMIENTO)

En Colombia y Argentina, en época de crisis el apalancamiento financiero a nivel de empresa tiene mayores efectos que están reflejados en la rentabilidad, es decir las empresas acumulan mayor deuda cuando tienen problemas de liquidez o incluso cuando tienen menor rentabilidad económica. Por lo cual, es importante señalar que la inestabilidad financiera en el interior de las empresas conduce a que el nivel de apalancamiento aumenta y, de esa manera, se pueda causar un proceso acumulativo de vulnerabilidad financiera. (Gil León, Rosso Murillo, & Ocampo Rodríguez, 2018)

De cierta forma el Apalancamiento financiero, engloba las ventajas y desventajas sobre el endeudamiento con terceros para brindar una rentabilidad, pero también hay riesgos y es posible que las empresas que se introduzcan en el mercado no consideran aspectos importantes como el beneficio de los socios o de sus trabajadores respecto al monto total de utilidades, cuando realizan un apalancamiento financiero en un nivel más alto. (Casamayou Calderon, 2019)

Sin embargo, la administración de las finanzas es vital para el funcionamiento de un negocio y el objetivo principal de los gerentes es maximizar la riqueza de los accionistas y lograr la optimización de los recursos. Los gerentes financieros, se encargan de lograr maximizar la relación beneficio-costos a través de actividades diarias; con el menor riesgo posible, esto implica tomar en cuenta factores tanto a corto, mediano o largo plazo como la política crediticia, manejo de inventarios, entre otros. (Cabrera Bravo, Fuentes Zurita, & Cerezo Segovia, 2017)

En este sentido, los países en vías de desarrollo, con un sólido sector bancario privado contribuyen a la estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, la banca privada al proporcionar sus servicios tiene que administrar un conjunto de riesgos asociados con la liquidez, suficiencia de capital, volumen de crédito, intereses y tasas de cambio de divisas, riesgos operativos, entre otros. El manejo inadecuado de estos aspectos en varias economías ha llegado a ocasionar bajos niveles de crédito, altas tasas de interés, altos niveles de préstamos morosos, baja calidad de activos, ineficiencias operativas, por ello es importante que la banca pueda determinar las decisiones de estructura de capital para que aumente el valor y la rentabilidad de la empresa y a su vez crecer de forma competitiva. (Lapo Maza, Tello Sánchez, & Mosquera Camacás, 2021)

Aunque no es óptimo endeudarse al máximo, se debe conocer cuál es el monto adecuado para empezar un negocio, es decir un capital de trabajo acorde a la actividad económica y comportamiento del entorno. Según el estudio de mercado asegurar la liquidez, de tal forma que los activos puedan ser suficientes para cancelar deudas y tener la posibilidad de cubrir los pasivos. Una empresa es más eficiente, eficaz y competitiva en la medida en que mejore la gestión del capital de trabajo, con un manejo efectivo de los recursos financieros, una política equitativa, una adecuada administración del inventario y una gestión apropiada del apalancamiento financiero, hace que la empresa tenga un crecimiento continuo que permita integrarse sin problemas en escenarios dinámicos, turbulentos y competitivos. (Angulo Sánchez, 2016)

Riesgos del Apalancamiento en las Empresas

El riesgo, entendido como la volatilidad, está presente en todas las decisiones que afrontan las organizaciones, lo que hace necesario su eficiente identificación y medición, con el fin que se puedan implementar estrategias y planes que permitan minimizar. El riesgo de crédito representa la probabilidad de impago de las deudas o créditos contraídos con las entidades financieras. Dado que la mayor parte de las empresas del sector operan con endeudamiento, representando este un porcentaje significativo de los activos, el riesgo crediticio debe ser monitoreado constantemente de tal forma que se pueda identificar, cuantificar y gestionar para evitar posibles quiebras. (Sepúlveda, Reina, & Gutierrez, 2012)

El apalancamiento operativo

Para Villa (2018), el apalancamiento operativo un negocio logra reducir los costes totales de producción una vez haya producido más de una determinada cantidad. Es decir, a

medida que el volumen de ventas en la empresa aumenta, cada nueva venta contribuye menos a los costes fijos y más a la rentabilidad. Según Sepúlveda, Reina y Gutiérrez (2012), mencionan que como estrategia de apalancamiento las empresas solventes, muestran una mayor tendencia a apalancarse con pasivos operativos, es decir un apalancamiento operativo en su gran mayoría.

El apalancamiento financiero

Este indicador financiero permite invertir más dinero del que realmente se tiene, de este modo, se puede obtener más beneficios (o más pérdidas) que, si se hubiera invertido sólo el capital disponible, ya que una operación apalancada (con deuda) tiene una mayor rentabilidad con respecto al capital que se ha invertido. Entonces, en épocas de inestabilidad financiera las empresas deberían saldar deudas para reducir el nivel de apalancamiento y de esta forma reducir su exposición a la quiebra; pero si sustituyen las fuentes de financiamiento internas por externas, la exposición al riesgo aumenta. (Gil, Rosso, & Ocampo, 2018)

Indicadores de factibilidad de la inversión

En el proceso de cierre del proyecto, se comprueba el cumplimiento de los objetivos, la obtención de los resultados, el costo y su relación con el presupuesto planificado y el plazo con la calidad requerida por el cliente y las partes interesadas. En el proceso de iniciación se elabora el estudio de factibilidad con su flujo de caja, que es necesario validar en el cierre, con el propósito de desarrollar un pronóstico de su sostenibilidad durante el ciclo de vida de la inversión. Este pronóstico puede ser variado en función del nivel de cumplimiento de la ejecución del proyecto, atendiendo a la calidad del mismo y con el consecuente ajuste del período de recuperación, el VAN y la TIR. (Valarezo, Delgado, & Vérez, 2016)

La evaluación económica y financiera constituye el punto culminante del Estudio de Factibilidad Técnico Económico Financiero (EFTER). El objetivo de esta fase consiste en determinar las utilidades generadas por el proyecto en su vida útil; se medirá si la magnitud de los beneficios que se obtienen con la ejecución del proyecto supera los costos y gastos para su materialización. El resultado de estas evaluaciones constituye un índice importante para la jerarquización y ordenamiento de los proyectos en correspondencia con su rentabilidad y aporte en divisa a la Economía Nacional. La evaluación se realiza desde el ángulo de la Economía de la Empresa con el objetivo de analizar la Rentabilidad del Proyecto de Inversión y la Rentabilidad del Capital Invertido, al considerar las fuentes financieras y el comportamiento esperado del capital.

De acuerdo con Valarezo, Delgado, y Vérez (2016), los indicadores del estudio de factibilidad son usados para la toma de decisiones estratégicas en la ejecución de las inversiones y por tanto el proceso debe estar sustentado sobre bases de la calidad de la información y el proceso de cálculo de los indicadores, entre ellos tenemos los siguientes:

Flujo de caja: El flujo de caja en el estudio de factibilidad para una inversión, está representada por un conjunto de entradas y salidas, con sus diferencias a favor de las entradas por años, que van reduciendo el valor, hasta alcanzar el periodo de recuperación.

Margen de utilidad: mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuestos. (De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz, 2008)

ROI: este indicador refleja la eficiencia de la administración para obtener el máximo rendimiento sobre la inversión, la cual está integrada por los activos totales. También se

puede obtener al combinar el margen de utilidad sobre las ventas y la rotación de activos totales. (De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz, 2008)

ROE: indicador que mide el rendimiento de la inversión neta, es decir del capital contable, al igual se relaciona la utilidad neta que ha generado una empresa durante un periodo y se compara con la inversión que corresponde a los accionistas. El rendimiento sobre el capital contable es un indicador fundamental que determina en qué medida una compañía ha generado rendimientos sobre los fondos que los accionistas han confiado a la administración. (De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz, 2008) De manera similar, Juárez (2018) indica que el ROI (retorno de la inversión) tiene como finalidad estimar los beneficios obtenidos por la inversión frente a los ingresos por ventas.

Valor Actual Neto (VAN): mide la rentabilidad del proyecto a partir de la diferencia entre el valor actual de un flujo de ingresos y el valor actual de un flujo de egresos, o sea, mide en dinero corriente el grado de mayor resultado que tendrá el inversionista si emprende el proyecto. Es decir, el valor actual neto es la diferencia entre lo que cuesta la inversión, tanto en activo fijo como capital de trabajo, y los beneficios que genera el proyecto, resultado de los ingresos y egresos en la operación a futuro. (Montalván, García, & García, 2019)

Tasa Interna de Retorno (TIR): es el valor del interés r que anula el VAN para un valor de n que define el flujo de caja, está relacionado con el flujo de caja, la tasa de interés y la TIR, es decir una TIR por encima de la tasa de descuento o costo de oportunidad, indica que el rendimiento esperado de la inversión es mayor que el costo en que hay que incurrir para su financiamiento. (Valarezo, Delgado, & Vérez, 2016)

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DEL PROYECTO

3.1. Metodología del proyecto

Con la finalidad de lograr el objetivo principal de la presente investigación que es analizar el apalancamiento financiero para proyectos de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala, se enlistan los siguientes procedimientos metodológicos:

3.2. Tipo de investigación

La presente investigación comprende un análisis sobre el apalancamiento financiero para proyectos de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala, para ello se utilizó un tipo de investigación descriptiva de corte transversal; descriptiva porque se procede a utilizar información existente en los bancos y cooperativas, además de identificar a las organizaciones dedicadas al mercado inmobiliario en la ciudad de Machala, información que es recabada desde la Superintendencia de Compañías (SUPERCIAS); transversal porque se está utilizando como muestra una comunidad representativa (bancos y cooperativas, oferentes del servicio de renta de bienes raíces e inquilinos) para determinar la concordancia del apalancamiento financiero que existe en la ciudad de Machala enfocado a la industria inmobiliaria en un período determinado.

Tal como lo plantea Mosteiro & Porto. (2017) el método descriptivo pretende describir un fenómeno analizando su estructura y explorando las asociaciones relativamente estables de las características que lo definen. Su objetivo fundamental es llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes, mediante la descripción de actividades, objetos, procesos y personas utilizando, para ello, técnicas de recogida de datos como la observación, la entrevista y la encuesta.

Así mismo Corona (2016) indica que en el diseño transversal, las variables se miden en una sola ocasión en el tiempo, mientras que en el diseño longitudinal, las variables se miden en varias oportunidades a través del tiempo, con la finalidad de estudiar la variación de su comportamiento; ambos diseños pueden ser usados en investigaciones no experimentales cuantitativas. (Corona, 2016)

3.3. Diseño de investigación

El tipo de diseño utilizado en la presente investigación es el no experimental debido a que, por medio de los instrumentos de recolección de información como es la encuesta y la entrevista, se procedió analizar el apalancamiento financiero, sin embargo, son datos que ya existen; y que pueden ser estudiados específicamente en ciudad de Machala, así mismo, dentro de este estudio no es necesaria la aplicación de procesos experimentales para determinar y llegar a los fines trazados, no se manipulo ni alteró a propósito las variables con la finalidad de obtener los objetivos esperados.

La investigación no experimental se caracteriza por solo observar el objeto o fenómeno estudiado como se da, en su contexto natural para analizarlo y extraer sus principales características, mas no se manipulan las variables estudiadas. (Hernandez, Fernandez, & Baptista , 2015)

3.4. Enfoque de la investigación

Como se mencionó en el planteamiento del problema, la investigación pretende analizar el apalancamiento financiero para proyectos de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala. Por ello, se plantea el desarrollo de un enfoque de estudio de carácter mixto, es decir, que tenga un segmento para la parte cuantitativa. Así como otro para la cualitativa.

De acuerdo con la información manejada por Corona. (2016) en el método cuantitativo, el investigador hace una minuciosa medición de sus variables, sobre la base de objetivos bien definidos y delimitados. Además, este puede manipular en algunos casos sus variables dependiendo de la naturaleza del estudio. Luego de la obtención de los datos y/o resultados de la investigación, a los mismos se les aplican distintos tratamientos estadísticos para la determinación de diferencias estadísticamente significativas entre las variables medidas, incluyendo la utilización de ciertos paquetes estadísticos (SPSS) lo cual es muy característico de las ciencias experimentales y se pueden adoptar diversos diseños, ya sea: de corte transversal o longitudinal.

En cambio, la investigación cualitativa, viene dada bajo el fundamento que tienen las personas a través de las apreciaciones que ellos realizan. Esto se da a través de la recolección de información basada en la observación acerca de los comportamientos naturales del objeto de estudio, los discursos que se llevan a cabo o respuestas abiertas que se han planteado para el desarrollo de la interpretación de significados al obtener las contestaciones. En este enfoque, se analizan varios aspectos; entre ellos se considera el conjunto del discurso entre los sujetos y la relación existente sobre el significado que ellos asignan, dejándose guiar según los contextos culturales, ideológicos y sociológicos. (Espejo, Robles, & Higuerey, 2017)

El presente estudio tiene un enfoque cuantitativo porque presenta tres tablas en cual la 1) contiene los precios del arriendo por sector de la ciudad de Machala, 2) los bancos y cooperativas con sus respectivos requerimientos para la aceptación del crédito hipotecario y 3) una tabla comparativa donde se indica el mejor escenario que muestra la mejor viabilidad de proyecto. Se procede a hacer cálculos en base a estos datos y a aplicar herramientas

estadísticas para determinar el mejor escenario de apalancamiento de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala. Además, en el levantamiento de información a través de una encuesta y entrevista, se obtiene información de carácter cuantitativo, tomada a través de preguntas cerradas.

En este estudio, se plantea realizar entrevistas a los principales oferentes del servicio de renta de departamentos para consultar sobre su percepción sobre la influencia del apalancamiento financiero sobre sus proyectos inmobiliarios. Esto se lleva a cabo a través de un formulario estructurado. En este tipo de entrevistas, se requiere de la planificación de la forma en que desarrollará la entrevista, se planifican las preguntas a realizar, y durante su ejecución el entrevistador actúa como moderador, evitando que se desvíe su desarrollo de lo estipulado en la planificación. Se caracteriza por el manejo de preguntas cerradas (sí, no o una respuesta predeterminada). (Espejo, Robles, Higuerey, 2017).

3.5. Modalidad de la investigación

Según Gabriel-Ortega (2017) la investigación de campo se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones.

La modalidad de la presente investigación es de campo, debido a que se buscó información básica de la fuente a través de encuestas y entrevistas, en este caso, (bancos y cooperativas, oferentes del servicio de renta de bienes raíces e inquilinos).

Investigación bibliográfica. - Que consiste en los conceptos y definiciones artículos científicos y demás fuentes de información para delimitar el problema y fundamentar los temas relacionados al apalancamiento, como objeto de estudio en la presente investigación.

Observación directa. - Permitió visualizar los datos numéricos referentes al apalancamiento financiero, determinando el mejor escenario de endeudamiento para la toma oportuna de decisiones.

3.6. Método de inferencia la investigación

Su enfoque principal es el deductivo por cuanto se extraen las definiciones y conceptos del universo de literatura relacionada que más se ajusta a la problemática y objetivos propuestos en el trabajo investigativo, adicionalmente se emiten conclusiones y recomendaciones generales luego de conocer sobre el tema planteado.

Para Bernal (2016) este método de razonamiento consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.

3.7. Instrumentos de Recolección de Datos.

A través de un proceso de recolección de datos cuantitativos, con las herramientas adecuadas, se pudo establecer una relación entre los inquilinos y arrendatarios de los diferentes sectores de la ciudad, con el financiamiento para créditos comerciales, de tal forma que los proyectos para renta de bienes raíces, dependen de un crédito comercial; las herramientas utilizadas en este proyecto se describen a continuación:

Muestra

Para la aplicación de la encuesta se tomó en consideración una muestra de 320 personas domiciliadas en la ciudad de Machala y que actualmente viven arrendando; para ello se aplicó la fórmula de la muestra tomando como población objetivo 1.625 personas, tomando en cuenta al censo realizado en 2010 en donde indica que para ese año existían 4875 viviendas alquiladas y el promedio de personas que viven dentro de una familia en la ciudad de Machala es de 3 personas por familia por ende se ha dividido 4625 para 3 y se ha obtenido la población de estudio, el nivel de significancia es del 95% y con una probabilidad de que ocurra el evento del 50% cada parte.

Datos	Valores
N	1.625
Z	1,96
P	50%
Q	50%
E	5%
Tamaño de muestra n=	
310,86	

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

Encuesta

Mediante la presente encuesta online a realizar a los inquilinos de los condominios renteros seleccionados, se determinará los principales precios de los arriendos dependiendo cada sector de la ciudad de Machala.

ENCUESTA DIRIGIDA PARA INQUILINOS DE LA CIUDAD DE MACHALA

Objetivo: Obtener información de precios del alquiler en viviendas arrendadas en la ciudad de Machala, con información correlacionada sobre sus características principales: sector y tipo de vivienda, además de conocer sus necesidades en caso de rentar una.

Nota: CONFIDENCIAL: Los datos que se solicitan en este cuestionario se utilizarán exclusivamente con fines académicos y científicos y en ningún caso con fines fiscales ni pueden utilizarse como prueba judicial.

1. Nombre del sector/barrio de la ciudad de Machala al que pertenece:

2. La vivienda que usted ocupa es:

- Arrendada
- Propia
- Prestada
- Solo cuida

Otro:

3. ¿Cuál es el tipo de vivienda que usted ocupa?

- Un departamento
- Departamento o habitación amoblado (Suite)
- Una sola habitación
- Casa o villa

4. ¿Qué tipo de acuerdo tiene con el arrendador?

- Contrato escrito
- Acuerdo verbal

5. ¿Cuál es el valor mensual del arriendo que usted paga?

- Menos de \$ 100.00
- Entre \$ 100,00 a \$ 200,00
- Entre \$ 200,00 a \$ 500,0
- Más de \$ 500,00

6. ¿Qué servicios públicos incluye el valor del arriendo?

- Agua
- Luz
- Internet
- Televisión por cable
- Ninguno

7. Si tiene que alquilar una vivienda, en otro momento ¿Cuál escogería?

- Un departamento (Sin amoblar)
- Una habitación
- Departamento amoblado (Suite)
- Casa o villa

8. ¿En qué lugar usted considera que puede arrendar un departamento o villa?

- En el centro de la ciudad
- Urbanizaciones privadas
- Barrios centrales
- Ciudadelas fuera de la ciudad

9. ¿Qué le gustaría a usted que integre un departamento o villa de alquiler?

10. ¿Cuánto usted pagaría por un alquiler si tiene las características seleccionadas en la pregunta anterior?

- Menos de 100
- 100,00 a 200,00
- 200,00 a 300,00
- 300,00 a 400,00
- 400,00 a 500,00
- Más de 500,00

¡Gracias! La encuesta ha concluido. Muchas gracias por su participación.

Estudiantes: Patricia Marysol Pasiche y Kerly Thalía Sánchez.



Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Entrevista:

La entrevista se realizará a los encargados de brindar los créditos de las entidades crediticias, sean estos bancos o cooperativas, para ello se consideró a las entidades financieras que brindan créditos al sector inmobiliario y que se encuentren domiciliadas en la ciudad de Machala. La misma permitirá conocer las principales ofertas de productos financieros enfocados a proyectos de bienes raíces para rentar.

Así mismo, se realizará una entrevista a los principales oferentes del servicio de renta de departamentos en condominios de la ciudad para caracterizar los precios de los arriendos, además de conocer el campo inmobiliario en la ciudad de Machala. Para ello se tomará en cuenta las 5 inmobiliarias representativas de la ciudad.

**ENTREVISTA A OFERENTES DEL SERVICIO DE RENTA DE
DEPARTAMENTOS**

Trayectoria empresarial: Cuándo, cómo y por qué comenzó a trabajar en la industria inmobiliaria. Qué opina ¿Sería el mejor camino invertir en bienes raíces?
¿Considera que en Machala existe una alta demanda de arrendatarios?

Estrategias de adquisición de suelo urbano: Al momento de empezar con su primera propiedad ¿Cómo accedió al suelo urbano? ¿Cómo definió la localización?
¿Resulta rentable construir un edificio rentero en la ciudad de Machala?

Identificación de Estrategias de Especialización y publicidad: Antes de iniciar en la industria inmobiliaria ¿Se especializó en algún tipo de inmueble u operaciones?
¿En qué zonas de la ciudad trabaja? ¿Cómo promociona su cartera de inmuebles?

Diseño de los proyectos: ¿quién se encarga del diseño y la dirección de obra? ¿Qué elementos se tienen en consideración en el momento de diseñar un edificio? ¿Cuánto es el tiempo de retorno de la inversión del capital en proyectos de bienes raíces?

Financiamiento: ¿Cómo financió las operaciones inmobiliarias? ¿Cómo lograban atraer inversores? ¿Cuál era la tasa de ganancias de las operaciones? ¿Considera que los créditos financieros ayudan para invertir en proyectos de bienes raíces? Desde su punto de vista ¿Cuál es el banco o cooperativa que brinda mayores créditos para proyectos de bienes raíces?

ENTREVISTA A LOS PRINCIPALES BANCOS O COOPERATIVAS DE LA CIUDAD DE MACHALA PARA CONOCER LA OFERTA DE PRODUCTOS FINANCIEROS APLICADO AL TIPO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

- ¿Cuál es la oferta de productos financieros?
- ¿Qué tipo de créditos facilitan para el sector de Bienes Raíces?
- ¿Cuál es el plazo para los créditos de apalancamiento financiero, en bienes raíces?
- ¿Cuál es la tasa de interés aplicada a este tipo de proyectos?
- ¿Qué garantías ofrecen para el financiamiento de proyectos para rentas?
- ¿Cuál es la tasa de interés referencial de los tipos de créditos para el sector inmobiliario?

CAPITULO IV: RESULTADO Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis de resultados.

A continuación, se muestran los resultados obtenidos del primer objetivo planteado en la investigación el cual es: Conocer los principales oferentes del servicio de renta de departamentos en condominios y la sectorización de la ciudad para caracterizar los precios de los arriendos. Entrevista realizada a los principales oferentes de departamentos en condominios de arriendo:

Inmobiliarias

- AGUIRRE INMOBILIARIA
- RH ASESORIA INMOBILIARIA
- BUENAS RAICES
- BIENES RAÍCES MACH

Figura 11 Resultado de la pregunta 1 y 2

1. Qué opina: ¿Sería el mejor camino invertir en bienes raíces?	SI
	SI
	Obvio sí, porque invertir en bienes es la mejor manera de preservar tu dinero.
	Por supuesto
	SI
2. ¿Considera que en Machala existe una alta demanda de arrendamientos de locales comerciales y viviendas?	SI
	Si, la actividad comercial en Machala para los actuales momentos tiene alta demanda, y en cuanto a vivienda de igual manera
	NO
	Si bastante demanda
	SI

Nota: Elaboración propia

Análisis: De acuerdo con los datos obtenidos de las Inmobiliarias de la ciudad de

Machala, se determina que en su mayoría opinan que invertir en bienes raíces es totalmente rentable y la mejor manera para hacer crecer su dinero y además respondiendo a la segunda pregunta planteada indican que en la ciudad de Machala existe una gran demanda de arrendamientos ya sea para vivienda o locales comerciales.

Figura 12 Resultado pregunta 3

3. ¿En base a qué criterio usted decide la compra de terrenos (en cuanto a localización)?	Precio metro cuadrado
	Precio metro cuadrado
	Zona comercial
	Zona comercial
	Zona comercial

Nota: Elaboración propia

Análisis: Según la estrategia de adquisición del suelo, los inversionistas toman en cuenta en primer lugar la zona comercial y en segundo lugar el precio del metro cuadrado.

Figura 13 Resultado de la pregunta 4, 5 y 6

4. ¿Resulta rentable construir un edificio rentero en la ciudad de Machala?	NO
	SI
	SI
	NO
	SI
	SI
5. ¿Se especializó en algún tipo de servicios de operaciones en bienes raíces?	NO
	En Compra - Venta
	Venta de Proyectos en Planos.
	Gerencia Inmobiliaria
	En toda la ciudad
6. ¿En qué sectores de la ciudad usted brinda los servicios de renta?	Toda la ciudad
	Por todo el cantón de Machala, así como Santa Rosa, Pasaje y El Guabo
	En todos los sectores
	Toda la ciudad
	Toda la ciudad

Nota: Elaboración propia

Análisis: Tres de los cinco asesores inmobiliarios entrevistados indicaron es rentable construir edificios renteros en Machala, Según la **Estrategia de especialización**, los asesores de inmobiliarias se especializaron en compra- venta, en ventas de proyectos en planos, y gerencia inmobiliaria, de tal forma brindan sus servicios a la ciudad de Machala en todos sus sectores, aunque algunas inmobiliarias también incluyen en sus servicios a Santa Rosa, Pasaje y el Guabo.

Figura 14 Resultado de la pregunta 7

7. ¿Cómo promociona su oferta de inmuebles para la renta?	Letrero “se arrienda”, Redes sociales, OLX Properati CRM
	Letrero “se arrienda”, Periódico, Redes sociales
	Redes sociales, En todas las plataformas inmobiliarias existentes en la web
	Redes sociales
	Periódico, Redes sociales

Nota: Elaboración propia

Análisis: según la **Estrategia de publicidad**, las inmobiliarias promocionan la oferta de los inmuebles para la renta mediante las redes sociales y toda plataforma inmobiliaria existente en la web, otra estrategia es hacer publicidad mediante letreros “se arrienda” y mediante los periódicos, estas formas de publicidad ayudan para que la empresa tenga muchos más ingresos y sea reconocida.

Figura 15 Resultado de la pregunta 8

8. ¿Quién está a cargo del área del márketing inmobiliario?	El propietario
	Especialista en márketing inmobiliario

Nota: Elaboración propia

Análisis: Los entrevistados indicaron que el encargado del área de marketing de la empresa corresponde a un especialista en marketing y solo uno de los entrevistados indicaron que el propietario se encarga de esa área.

Figura 16 Resultado de la pregunta 9

9. ¿Quién se encarga del diseño del proyecto y dirección de la obra?	Empresa constructora
	Empresa constructora

Nota: Elaboración propia

Análisis: En cuanto al **diseño del proyecto**, y dirección de la obra quien se encarga es la empresa constructora en su totalidad.

Figura 17 Resultado de la pregunta 10 y 11

10. ¿Qué elementos toma en cuenta para diseñar un edificio rentero?	La ubicación
	La fachada
	La ubicación, el diseño y distribución arquitectónica
	La ubicación
	Ubicación
11. ¿En qué tiempo usted considera el retorno de la inversión del capital?	10 años
	10 años
	Corto plazo
	10 años
	10 años

Nota: Elaboración propia

Análisis: Para el diseño del edificio rentero es importante tomar en cuenta la ubicación, la fachada y la distribución arquitectónica. En cuanto al retorno de la inversión, las inmobiliarias consideran que el retorno de la inversión es de 10 años en la cual se representa una buena oportunidad de negocio, en función del tiempo que debe pasar para obtener resultados favorables.

Figura 18 Resultado de la pregunta 12

12. ¿Cómo financió sus primeras operaciones inmobiliarias?	Recursos propios
	Recursos propios
	Recursos de entidades financieras
	Recursos propios
	Recursos de entidades financieras

Nota: Elaboración propia

Análisis: En cuanto **al financiamiento**, para proyectos inmobiliarios 3 de los 5 entrevistados indicaron que sus primeras inversiones las financiaron con recursos propios por los inversionistas, aunque las instituciones bancarias también son un apoyo fundamental con créditos para inmobiliarias; dos de ellos obtuvieron recursos de entidades financieras.

Figura 19 Resultado de la pregunta 13, 12 y 14

13. ¿Cuáles son los ingresos promedios mensuales que genera el inmueble dedicado a la renta?	\$ 1500,00
	\$ 500,00
	\$ 1000,00
	\$ 1500,00
	\$ 1800,00
14. ¿Cuáles son los egresos promedios mensuales que genera el inmueble dedicado a la renta?	\$ 100,00
	\$ 200,00
	\$ 300,00
	\$ 500,00
	\$ 100,00
15. ¿Cuánto es el valor estimado del bien inmueble dedicado a la renta?	\$ 50000,00
	\$ 200000,00
	\$ 80000,00
	\$ 20000,00
	\$ 30000,00

Nota: Elaboración propia

Análisis: Con los datos obtenidos se puede determinar que el ingreso promedio mensual que genera un inmueble dedicado a la renta varía desde \$ 500,00 hasta \$ 1800,00 y los egresos promedios varían desde \$ 100,00 a \$ 500,00 lo cual los ingresos son mayores que

los egresos, por ende, se obtiene una ganancia promedio por cada inmueble. El valor estimado de un inmueble dedicado a la renta no debe superar el valor comercial de la propiedad inmobiliaria, todo depende del avalúo comercial y según los datos varían desde \$20000 a \$200.000,00 respectivamente.

Figura 20 Resultado de la pregunta 16

16. ¿Considera que existen créditos disponibles para invertir en proyectos de bienes raíces para la renta?	Si
	No
	Si
	No
	Si

Análisis: Con respecto a los créditos para proyectos de bienes raíces, los datos reflejan que en un 60% los asesores inmobiliarios consideran que existen créditos enfocados en bienes raíces, mientras el 40% indica que no.

Figura 21 Resultado de la pregunta 17

17. ¿Ha realizado operaciones crediticias relacionadas a la construcción de bienes inmuebles dedicados a la renta?	Si
	No
	Si
	No
	Si

Análisis: Los asesores de las inmobiliarias estudiadas indicaron en un 60 % que han realizado créditos para la construcción de bienes inmuebles para rentar en la ciudad de Machala y otra parte solo se ha financiado con recursos propios.

Precio del metro cuadro y precio de los arriendos por sector de la ciudad de Machala.

ZONIFICACIÓN 2020 - 2021 MACHALA			Valor del suelo c/m ²	VALOR DE ARRIENDOS
ZONA HOMOGENEA 1	Z1 - A	Centro: Buenavista, Boyacá, Manuel Estomba	\$ 400,00	\$ 200,00
ZONA HOMOGENEA 2	Z2 - A	Ciudadela Las brisas, Av. 25 de junio,	\$ 300,00	\$ 180,00
	Z2 - B	Centro comercial Unioro, Colegio Atahualpa, Cuartel Policia Nacional	\$ 225,00	\$ 180,00
	Z2 - C	Av. Arizaga y Babahoyo	\$ 195,00	\$ 170,00
	Z2 - D	Av. Loja, Boyaca y Babahoyo	\$ 187,50	\$ 160,00
	Z2 - E	Parque Zoila Ugarte, los girasoles, Av. Colon Tinoco, Cdla. Cro Ceratto	\$ 150,00	\$ 150,00
ZONA HOMOGENEA 3	Z3 - A	Cdla. Las brisas	\$ 200,00	\$ 170,00
	Z3 - B	Colegio Marcelaniado, Iglesia Las Carmelitas	\$ 175,00	\$ 150,00
	Z3 - C	Klever Franco y Guayaquil (Unid Educativa Juana de Dios)	\$ 150,00	\$ 140,00
	Z3 - D	Av. Jambeli , Av. Huayla	\$ 130,00	\$ 120,00
	Z3 - E	Av. Maderero Vargas, Ciudadela del Seguro, Colegio de Medicos	\$ 110,00	\$ 130,00
	Z3 - F	Malecon Puerto Bolivar, Complejo Jaime Roldos Aguilera	\$ 100,00	\$ 130,00
	Z3 - G	Gral. Telmo Sndoval y 1ra Avenida.	\$ 86,00	\$ 120,00
	Z3 - H	Av. Jambeli - Urzesa Sector B	\$ 80,00	\$ 120,00
ZONA HOMOGENEA 4	Z4 - A	Av. Loja, Conjunto Alcantara	\$ 131,25	\$ 140,00
	Z4 - B	5ta Oeste /Circunvalacion Sur	\$ 112,50	\$ 120,00
	Z4 - C	Marcelaniado - Babahoyo	\$ 97,50	\$ 130,00
	Z4 - D	Av. Bolivar Maderero Vargas - Puerto Bolivar	\$ 82,50	\$ 130,00
	Z4 - E	Barrio Santa Elena, Av. Palmeras, Unioro, Los Jardines, Rayito de luz	\$ 75,00	\$ 120,00
	Z4 - F	Cdla. 19 de Noviembre, Hospital Esperanza	\$ 67,50	\$ 100,00
	Z4 - G	Av. Circunvalación Norte entre Av. Jambeli y Entrada al Coco	\$ 56,25	\$ 100,00
ZONA HOMOGENEA 5	Z5 - A	25 de junio Y ferroviaria (Via terminal)	\$ 100,00	\$ 120,00
	Z5 - B	Rayito de Luz	\$ 87,50	\$ 110,00
	Z5 - C	la ferroviaria - Los ceibos - Suces, La aurora, Viviendas populares	\$ 65,00	\$ 100,00
	Z5 - D	Bosque sector 2, Machalilla	\$ 50,00	\$ 100,00
ZONA HOMOGENEA 6	Z6 - A	24 de Septiembre	\$ 45,50	\$ 100,00
	Z6 - C	La Unión Colombiana, Los algarrobos, Rayito de Luz, urzeza sector 3 y 1	\$ 35,00	\$ 100,00
	Z6 - E	Nuevo Pilo, Parque Picapietra, Florida sector 5	\$ 26,25	\$ 100,00
ZONA HOMOGENEA 7	Z7 - A	Circunvalación Norte (Dos Bocas, Terrenos de la UTMACH, terrenos de la policia)	\$ 15,00	\$ 80,00
	Z7 - B	Los vergeles	\$ 12,75	\$ 80,00
ZONA HOMOGENEA 8	Z8 - A	Av. Ferroviaria, el Cambio	\$ 1,00	\$ 70,00

Análisis: Según las encuestas realizadas a los inquilinos de diferentes sectores de la ciudad de Machala se determina que el costo del arriendo depende mucho en términos generales del costo de metro cuadrado del bien inmueble y, además del tipo del inmueble que se alquile, en este caso, una casa, un departamento o una suite.

Encuesta realizada a arrendatarios de la ciudad de Machala

3. ¿Cuál es el tipo de vivienda que usted ocupa?

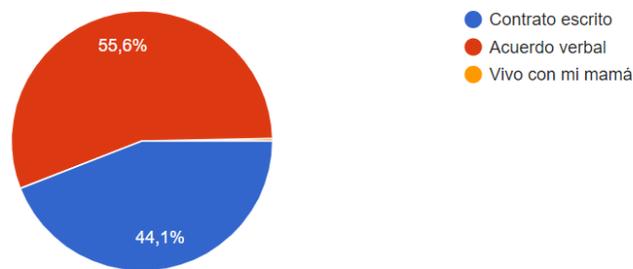
320 respuestas



Análisis: El tipo de vivienda que alquilan el 45% de las personas encuestadas corresponde a departamentos y el 35% a una villa o una casa, con lo cual se deduce que los departamentos son los más demandados al momento de alquilar o arrendar un lugar para vivir por parte de las personas encuestadas.

4. ¿Qué tipo de acuerdo tiene con el arrendador?

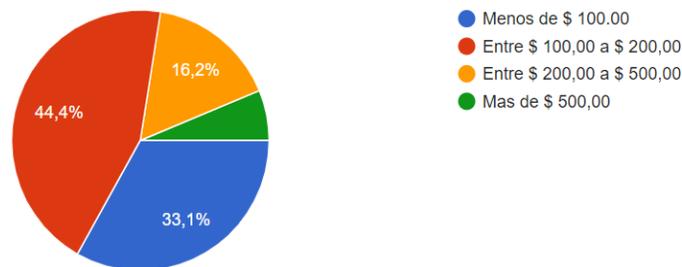
320 respuestas



Análisis: según los resultados arrojados el 55% mantienen un contrato de acuerdo verbal con el arrendatario y el 44% un acuerdo escrito, con lo cual se entiende que dentro de la ciudad de Machala la gran mayoría de personas que alquilan no lo hacen de manera formal y además existe un nivel de confianza por parte del arrendatario hacia el arrendador.

5. ¿Cuál es el valor mensual del arriendo que usted paga?

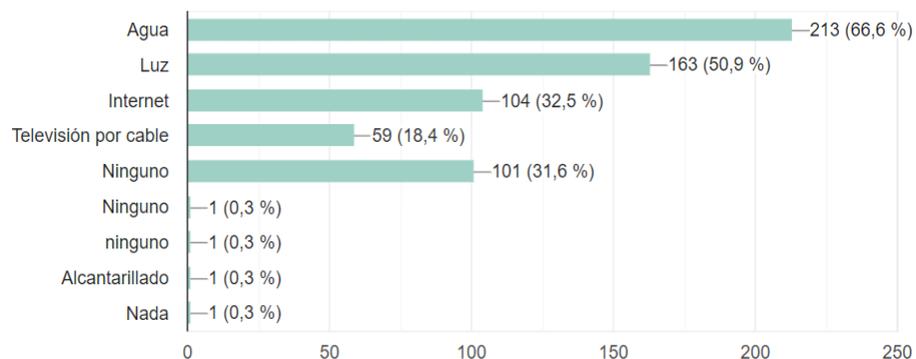
320 respuestas



Análisis: El valor del arriendo que se paga del 44% de los encuestados oscila entre \$100,00 a \$200,00 dólares y el 33% menos de \$100 dólares; el precio depende del lugar y tipo de vivienda, sin embargo, en términos generales las personas en su mayoría buscan departamentos que figuren en los precios antes mencionados.

6. ¿Qué servicios públicos incluye el valor del arriendo?

320 respuestas



BA NCO PICHINCHA	C rédito constructor	0	1,23%	1,33%	90%	Montomáximo USD 1.000.00 0,00	hipoteca abierta sin límite de cuantía sobre el lote en que se desarrolla el proyecto más garantía personal de los socios de la empresa.	Elige el día de pago. Financia los gastos legales y gestión de trámites para la constitución de hipoteca. Realiza pagos parciales o totales por adelantado, sin recargos. Recibe asesoramiento profesional permanente.
BA NCO GUAYAQUIL	M ulticrédito	0	1.23%	1,33%	De acuerdo al monto	Montomáximo 1.000.00 0,00	iel monto del crédito supera los \$20 000 se deberá presentar una garantía real.	Rapidez en calificación del préstamo. Usted decide el día de pago.
PRÉSTAMOS COMERCIALES								
CO OPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO 11 DE JUNIO	M icrocrédito	2	8,00%	8,50%	De acuerdo al monto	Montomáximo USD 70.000	garantía personal, prendaria e Hipotecaria de casa o terreno.	Seguro de desgravamen
CO OPERATIVA A JEP	M icroJET	0	5.9 %	8.5%	De acuerdo al monto	Montomáximo 100.000, 00	garantía personal, prendaria e Hipotecaria de casa o terreno	Seguro de desgravamen

Análisis: Se tomó como objeto de estudio al Banco Pichincha, Banco Guayaquil, Cooperativa de Ahorro y Crédito 11 de junio y la Cooperativa JEP; es importante mencionar

que la Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento inmobiliario es de 9,80 y la Máxima es de 11,33, partiendo de aquello, tanto el Banco Pichincha como el banco Guayaquil ofrecen créditos para la construcción (sin incluir terreno) a una tasa nominal del 11,23% y a un plazo de 5 años. La diferencia entre ambos es que el Banco Guayaquil oferta un crédito exclusivo para el sector construcción, a diferencia del Banco Guayaquil que incluye varios sectores. Por su parte, las cooperativas ninguna de las mencionadas en este documento ofrece créditos exclusivos para la construcción de edificios renteros, sin embargo, cuentan con otros tipos de créditos que sirven como capital de trabajo.

Resultados que dan cumplimiento al tercer y último objetivo de la investigación:

- Explicar mediante un cuadro comparativo los posibles escenarios disponibles para financiamiento de proyectos habitacionales y medir su impacto en la rentabilidad.

Figura 23 EBIT Escenarios de Apalancamiento Financiero

	ZONA HOMOGÉNEA 1	ZONA HOMOGÉNEA 3	ZONA HOMOGÉNEA 5
INVERSIÓN	\$ 107.600,00	\$ 90.400,00	\$ 63.800,00
Ingreso por Ventas	\$ 18.000,00	\$ 14.400,00	\$ 10.800,00
Costo de Venta	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Utilidad Bruta	\$ 16.200,00	\$ 12.600,00	\$ 9.000,00
Gasto de Ventas	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Gasto Administrativo	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
EBIT	\$ 16.740,00	\$ 13.140,00	\$ 9.540,00
Impuesto a la renta	\$ 3.682,80	\$ 2.890,80	\$ 2.098,80
Utilidad despues de Impuestos	\$ 13.057,20	\$ 10.249,20	\$ 7.441,20

Nota: Elaboración Propia

Utilidad de operación EBIT	\$ 16.740,00
Impuestos	22%
Tasa Referencial	11,33%

	0%	30%	60%	90%
TOTAL DE LA INVERSIÓN REQUERIDA	\$ 107.600,00	\$ 107.600,00	\$ 107.600,00	\$ 107.600,00
Fondos Ajenos o Préstamos	\$ -	\$ 32.280,00	\$ 64.560,00	\$ 96.840,00
Fondos propios destinados a inversión	\$ 107.600,00	\$ 75.320,00	\$ 43.040,00	\$ 10.760,00

ESTADO DE RESULTADO RESUMIDO	ESCENARIOS			
	A	B	C	D
Utilidad de Operación EBIT	\$ 16.740,00	\$ 16.740,00	\$ 16.740,00	\$ 16.740,00
Gastos financieros (intereses)	0	\$ 3.657,32	\$ 7.314,65	\$ 10.971,97
Utilidad antes de impuestos	\$ 16.740,00	\$ 20.397,32	\$ 24.054,65	\$ 27.711,97
Impuestos	\$ 3.682,80	\$ 4.487,41	\$ 5.292,02	\$ 6.096,63
Utilidad despues de impuestos	\$ 13.057,20	\$ 15.909,91	\$ 18.762,63	\$ 21.615,34
PRESTAMOS RECIBIDOS	\$ -	\$ 32.280,00	\$ 64.560,00	\$ 96.840,00
Fondos propios destinados a inversión	\$ 107.600,00	\$ 75.320,00	\$ 43.040,00	\$ 10.760,00
Rentabilidad sobre la inversión ROI	15,56%	15,56%	15,56%	15,56%
Rentabilidad sobre recurso propio ROE	12,13%	21,12%	43,59%	200,89%

BANCO PICHINCHA	
TAR	11,33%
ROI	15,56%
ROE	12,13%

Análisis:

De acuerdo a la Zona Homogénea 1, que integran la parte central de la ciudad de Machala, la inversión requerida es de \$ 107.600,00 lo cual constituye un beneficio operativo para el proyecto EBIT de \$ 16.740,00 en este indicador no se tomará en cuenta los impuestos e intereses. Al evaluar cuatro escenarios posibles, el ROI representa el 15,56% y la tasa referencial para el crédito es inferior, es decir del 11,33% lo cual podemos optar por el crédito sin ningún problema, ya que se tiene la capacidad de endeudamiento y el cuanto a los recursos propios ROE que se debería invertir se tomará en cuenta el escenario D ya que representa una rentabilidad factible para la ejecución del proyecto.

Utilidad de operación EBIT	\$ 13.140,00
Impuestos	22%
Tasa Referencial	11,33%

	0%	30%	60%	90%
TOTAL DE LA INVERSIÓN REQUERIDA	\$ 90.400,00	\$ 90.400,00	\$ 90.400,00	\$ 90.400,00
Fondos Ajenos o Préstamos	\$ -	\$ 27.120,00	\$ 54.240,00	\$ 81.360,00
Fondos propios destinados a inversión	\$ 90.400,00	\$ 63.280,00	\$ 36.160,00	\$ 9.040,00

ESTADO DE RESULTADO RESUMIDO	ESCENARIOS			
	A	B	C	D
Utilidad de Operación EBIT	\$ 13.140,00	\$ 13.140,00	\$ 13.140,00	\$ 13.140,00
Gastos financieros (intereses)	\$ -	\$ 3.072,70	\$ 6.145,39	\$ 9.218,09
Utilidad antes de impuestos	\$ 13.140,00	\$ 10.067,30	\$ 6.994,61	\$ 3.921,91
Impuestos	\$ 2.890,80	\$ 2.214,81	\$ 1.538,81	\$ 862,82
Utilidad despues de impuestos	\$ 10.249,20	\$ 7.852,50	\$ 5.455,79	\$ 3.059,09
PRESTAMOS RECIBIDOS	\$ -	\$ 27.120,00	\$ 54.240,00	\$ 81.360,00
Fondos propios destinados a inversión	\$ 90.400,00	\$ 63.280,00	\$ 36.160,00	\$ 9.040,00
Rentabilidad sobre la inversión ROI	14,54%	14,54%	14,54%	14,54%
Rentabilidad sobre recurso propio ROE	11,34%	12,41%	15,09%	33,84%

BANCO PICHINCHA	
TAR	11,33%
ROI	14,54%
ROE	11,34%

Análisis:

De acuerdo a la Zona Homogénea 2, que integran los barrios céntricos de la ciudad de Machala, la inversión requerida es de \$ 90.400,00 lo cual constituye un beneficio operativo para el proyecto EBIT de \$ 13.140,00 en este indicador no se tomará en cuenta los impuestos e intereses. Al evaluar cuatro escenarios posibles, el ROI representa el 14,54% y la tasa referencial para el crédito es inferior, es decir del 11,33% lo cual podemos optar por el crédito sin ningún problema, ya que se tiene la capacidad de endeudamiento y el cuanto a los recursos propios ROE que se debería invertir se tomará en cuenta el escenario D ya que representa una rentabilidad factible para la ejecución del proyecto.

Utilidad de operación EBIT	\$ 9.540,00
Impuestos	22%
Tasa Referencial	11,33%

	0%	30%	60%	90%
TOTAL DE LA INVERSIÓN REQUERIDA	\$ 63.800,00	\$ 63.800,00	\$ 63.800,00	\$ 63.800,00
Fondos Ajenos o Préstamos	\$ -	\$ 19.140,00	\$ 38.280,00	\$ 57.420,00
Fondos propios destinados a inversión	\$ 63.800,00	\$ 44.660,00	\$ 25.520,00	\$ 6.380,00

ESTADO DE RESULTADO RESUMIDO	ESCENARIOS			
	A	B	C	D
Utilidad de Operación EBIT	\$ 9.540,00	\$ 9.540,00	\$ 9.540,00	\$ 9.540,00
Gastos financieros (intereses)	\$ -	\$ 2.168,56	\$ 4.337,12	\$ 6.505,69
Utilidad antes de impuestos	\$ 9.540,00	\$ 7.371,44	\$ 5.202,88	\$ 3.034,31
Impuestos	\$ 2.098,80	\$ 1.621,72	\$ 1.144,63	\$ 667,55
Utilidad despues de impuestos	\$ 7.441,20	\$ 5.749,72	\$ 4.058,24	\$ 2.366,76
PRESTAMOS RECIBIDOS	\$ -	\$ 19.140,00	\$ 38.280,00	\$ 57.420,00
Fondos propios destinados a inversión	\$ 63.800,00	\$ 44.660,00	\$ 25.520,00	\$ 6.380,00
Rentabilidad sobre la inversión ROI	14,95%	14,95%	14,95%	14,95%
Rentabilidad sobre recurso propio ROE	11,66%	12,87%	15,90%	37,10%

BANCO PICHINCHA	
TAR	11,33%
ROI	14,95%
ROE	11,66%

Análisis:

De acuerdo a la Zona Homogénea 3, que integran la parte alejada del centro de la ciudad de Machala, la inversión requerida es de \$ 63.800,00 lo cual constituye un beneficio operativo para el proyecto EBIT de \$ 9.540,00 en este indicador no se tomará en cuenta los impuestos e intereses. Al evaluar cuatro escenarios posibles, el ROI representa el 14,95% y la tasa referencial para el crédito es inferior, es decir del 11,33% lo cual podemos optar por el crédito sin ningún problema, ya que se tiene la capacidad de endeudamiento y el cuanto a los recursos propios ROE que se debería invertir se tomará en cuenta el escenario D ya que representa una rentabilidad factible para la ejecución del proyecto.

Interpretación de resultados

Según los datos obtenidos, se puede determinar que los arrendatarios de los diferentes sectores prefieren vivir en departamentos o casas con las comodidades disponibles como 2 habitaciones, 2 baños y todo lo que integra un hogar sala, comedor, y patio, ya que son de familia, también se pudo observar que prefieren los barrios centrales ya sea por la seguridad o porque está cerca de sus trabajos y cerca de farmacias, supermercados, escuelas entre otros.

Sin embargo, los asesores de inmobiliarias aseguran que los proyectos de bienes raíces para rentar en la ciudad de Machala es muy bueno ya que hay gran demanda ya que según la zonificación las zonas 1, 2, 3 y 4 son las que demandan más arriendos y el valor promedio es bueno para rentar un inmueble, a diferencia de las zonas 7 y 8 son las de menor valor, ya que son zonas alejadas de la ciudad donde quedan bananeras, fincas, entre otras.

Los créditos para proyectos inmobiliarios, en el banco del Pichincha da un plazo de 5 años, a una tasa de interés del 11.23% es decir que estas entidades bancarias financian un proyecto hasta el 90% de su totalidad de inversión con un crédito constructor, por lo cual es similar al Bando de Guayaquil, es decir que estos bancos son recomendados para un proyecto de Renta, sin embargo las garantías van a depender del monto y el tipo de crédito a solicitar y los requisitos para toda entidad financiera es ser socio de la misma y mantener el buró crediticio en buena capacidad. Aunque las inmobiliarias para empezar los negocios de bienes raíces optaron en su mayoría por empezar con recursos propios, pero con el tiempo fortalecieron su negocio con un financiamiento, es decir que el apalancamiento financiero en proyectos de bienes raíces a dado resultados positivos ya que las inmobiliarias investigadas son las más reconocidas a nivel de la ciudad y provincia.

4.2. Valoración de la Factibilidad

4.2.1. Dimensiones Técnica

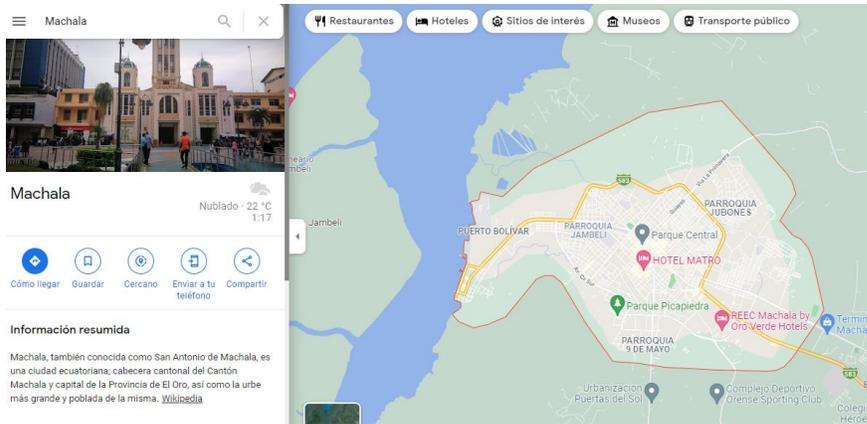
Ubicación del proyecto.

El presente estudio se desarrollará en la cabecera cantonal de la ciudad de Machala y comprende las siguientes parroquias urbanas:

- Machala
- 9 de Mayo
- Puerto Bolívar
- La Providencia
- El Cambio

Tamaño del Proyecto

Según se puede observar por medio de (Google Maps, 2021), el proyecto se ubica en la ciudad de Machala y se tomará como población de estudio a 320 personas que arriendan dentro de la ciudad de Machala, así mismo, se recogió información del Banco Pichincha, Banco Guayaquil, Cooperativa de Ahorro y Crédito 11 de junio y Cooperativa JEP, y además se realizó una entrevistas a 5 asesores inmobiliarios que laboran dentro de las inmobiliarias AGUIRRE INMOBILIARIA, RH ASESORIA INMOBILIARIA, BUENAS RAÍCES y BIENES RAÍCES MACH.



Fuente: (Google Maps, 2021)

Figura 25 Bancos y Cooperativas de la ciudad de Machala

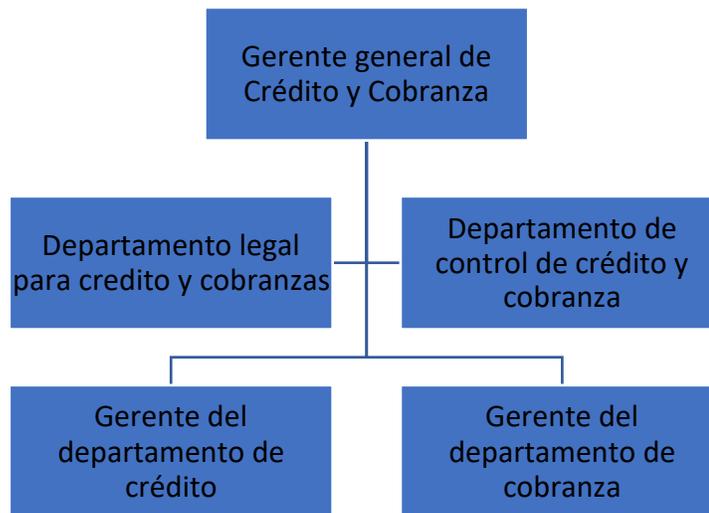


Fuente: Elaboración propia

Estructura organizacional

En un banco o cooperativa existe un área específica que es donde se acepta o rechaza el apalancamiento para un proyecto, con esto nos referimos al área de créditos. Así mismo, del otro lado se encuentra la persona inversionista que desea obtener una solvencia por parte del banco o cooperativa y en este caso se representa como una inmobiliaria interesada en apalancarse para el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Ambos sujetos confluyen de manera positiva para alcanzar beneficios mutuos.

Figura 26 Área de créditos de un banco o cooperativa



Nota: Elaboración propia

Figura 27 Estructura de una inmobiliaria



Nota: Elaboración propia

Tiempo máximo de duración del proyecto

El tiempo de inicio del proyecto fue el 28 de diciembre de 2021, en el cual se empezó por la identificación de un problema que representa un objeto de estudio, se planteó el tema del proyecto y posteriormente se establecieron los objetivos y revisión de la literatura. La segunda etapa inició en el mes de junio de 2021 en cual se desarrolló la metodología y resultados del proyecto finalizando el 18 de septiembre de 2021.

4.2.2. Dimensión Económica

En la dimensión económica se valora la viabilidad del proyecto, en efecto, un proyecto inmobiliario el financiamiento puede venir el 100% por el inversor o puede financiarse a través de entidades financieras. Como ejemplo y para efectos de plasmar el apalancamiento en un proyecto inmobiliario se procedió a estudiar el nivel la viabilidad de la construcción de un edificio rentero de tres pisos, en diferentes Zonas Homogéneas de la ciudad de Machala.

DATOS DEL INMUEBLE		
TERRENO DE 10 X 20	200	
EDIFICIO DE 12 X 8 (Planta baja + 2 pisos)	96	
CARACTERISTICAS	2 habitaciones, sala, cocina, 2 baños, patio.	Departamentos
DEPARTAMENTO 4 DE FRENTE X 12 DE LARGO	48	6
PRECIO DE ARRIENDO (zona 1)	\$ 250,00	\$ 1.500,00
PRECIO DE ARRIENDO (zona 3)	\$ 200,00	\$ 1.200,00
PRECIO DE ARRIENDO (zona 4)	\$ 150,00	\$ 900,00

COSTO DE VENTA (anual)	10%	\$ 1.800,00
GASTO DE VENTAS	\$ 5,00	\$ 60,00
GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 50,00	\$ 600,00

	ZONA HOMOGENEA 1	ZONA HOMOGENEA 3	ZONA HOMOGENEA 5
Metros de la Construcción	288	288	288
Valor por metro cuadrado	\$ 200,00	\$ 175,00	\$ 100,00
Construcción	\$ 57.600,00	\$ 50.400,00	\$ 28.800,00
Valor del terreno	\$ 50.000,00	\$ 40.000,00	\$ 35.000,00
INVERSIÓN	\$ 107.600,00	\$ 90.400,00	\$ 63.800,00
Recupera la Inversión (meses)	72	75	71

Para evaluar este tipo de proyecto se tomó como referencia las zonas homogéneas 1, 3, y 5 de la ciudad de Machala, en base a los precios por metros cuadrados del terreno y construcción de la obra, es importante mencionar que los valores por metro cuadrado varían dependiendo la plusvalía, de la misma forma los precios de los arriendos.

INVERSIÓN	\$ 107.600,00	\$ 90.400,00	\$ 63.800,00
Ingreso por Ventas	\$ 18.000,00	\$ 14.400,00	\$ 10.800,00
Costo de Venta	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Utilidad Bruta	\$ 16.200,00	\$ 12.600,00	\$ 9.000,00
Gasto de Ventas	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Gasto Administrativo	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
EBIT	\$ 16.740,00	\$ 13.140,00	\$ 9.540,00
Impuesto a la renta	\$ 3.682,80	\$ 2.890,80	\$ 2.098,80
Utilidad despues de Impuestos	\$ 13.057,20	\$ 10.249,20	\$ 7.441,20

En cuanto al cuadro de inversión tenemos el monto requerido para cada escenario, lo cual en las utilidades van decreciendo ya que al bajar la inversión baja la utilidad, pero así mismo se recupera en menos tiempo.

4.2.3. Dimensión Social

Segmento de mercado

El grupo de personas al que va dirigido un proyecto de servicio inmobiliario ya sea venta de viviendas o arriendo se enfoca en las siguientes características:

El grupo de edad: Beneficia directa e indirectamente a todos los miembros de una familia. (niños, jóvenes y adultos)

Sexo (genero): Tanto hombres como mujeres

Nivel socioeconómico: Todas las personas necesitan vivir bajo un techo, por ende, dependiendo del nivel económico podrán acceder a comprar una vivienda o a su vez arrendar una vivienda o departamento.

Localidad: Personas domiciliadas en la ciudad de Machala.

4.2.4. Dimensión ambiental

En esta parte del proyecto es importante precisar cuáles son los posibles efectos de la implementación de un proyecto inmobiliario en la ciudad de Machala. Para ello se ha elaborado la siguiente tabla informativa.

Aspecto	Tipo
Suelo	Al implementar un proyecto inmobiliario el primer recurso que sufre una transformación es el suelo, consecuencia de los residuos, ya sean sólidos, líquidos y/o peligrosos, y que están asociados a actividades ligadas a la construcción tales como desmonte, limpieza, excavaciones, demoliciones, obras hidráulicas, entre otras acciones aplicadas al momento de construir.
Aire	Otro factor que sufre alteraciones es el aire debido al polvo, el ruido, las emisiones de CO ₂ como consecuencia del uso de combustibles fósiles, uso de minerales, realización de excavaciones, corte de taludes y operación de máquinas y herramientas.
Agua	Así mismo el agua, debido a los movimientos de tierra, excavaciones y eliminación de la cubierta vegetal, generando así alteración de los cuerpos de agua, que en ocasiones son atravesados por la construcción y en consecuencia, se presenta la modificación de los flujos y calidad de agua.

Contrastación de resultados

Según los resultados obtenidos en este proyecto se efectuó la aplicación de herramientas para evaluar el mercado inmobiliario de la ciudad de Machala, los criterios de evaluación financieros en proyectos de bienes raíces, permitieron demostrar cuán factible es realizar apalancamientos si se trata de edificios para rentar en la ciudad de Machala.

Según la investigación realizada por Gil-León, Rosso y Ocampo (2018) muestra que las empresas con mayor nivel de apalancamiento tienen menor valorización (tamaño), son menos rentables, tienen una tasa de impuestos más baja, por ello fue necesario excluir variables como la liquidez, dando como resultado que en empresas del sector financiero la existencia de una crisis en sectores afines lleva a que se disminuya el nivel de apalancamiento, dado que cuando las entidades financieras obtienen pérdidas, acuden a un mayor financiamiento con otras entidades y con clientes, lo cual propaga la inestabilidad financiera.

En contraste con el presente estudio, se determinó que, en los cuatro escenarios de apalancamiento financiero, la empresa mientras más apalancada más rentable tiende a ser, aunque, si se incrementa el apalancamiento también aumenta el riesgo, por ende se determina que es viable utilizar una palanca o créditos para crecer como empresa o hacer realidad una idea de negocio.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES

A manera de conclusión se puede afirmar que en la ciudad de Machala si existen créditos enfocados al sector inmobiliario que benefician al sector de la construcción y por ende a las personas que deseen involucrarse en este sector de la economía, además a través de la entrevista realizada a los principales oferentes del servicio de renta de departamentos en condominios se determinó que la inversión de bienes raíces es rentable y puede traer grandes beneficios a largo plazo.

Así mismo a través de la entrevista realizada a los principales bancos y cooperativas domiciliadas en la ciudad de Machala se determinó que existen créditos enfocados a este tipo de proyectos y se identificó que solo el banco de Pichincha oferta un crédito exclusivo para la construcción de viviendas comerciales con una tasa del 11,23%, así mismo en cuanto al plazo del crédito que se brinda es de máximo 5 años y además se brinda un beneficio al prestamista que es el seguro de desgravamen.

En tal sentido, se realizó un cuadro comparativo para identificar el mejor escenario para la inversión; y con ello se obtuvo un resultado que el mejor escenario para invertir en la construcción de edificio rentero en la zonificación 1 (zona céntrica de la ciudad) con un ROI del 15,56% y a una tasa referencial del 11,33%.

RECOMENDACIONES

En este proyecto de apalancamiento financiero en base a los resultados obtenidos es importante mencionar que al invertir con capital propio y financiando las empresas generan ganancias, es decir la empresa tiene un impacto positivo frente a las inversiones en bienes raíces. Sin embargo, muchas empresas se han visto afectadas por estas operaciones, ya que dependen si la inversión es positiva o negativa de acuerdo a la evaluación de criterios para financiar lo requerido.

En tal caso evaluando el presente proyecto se efectúa como recomendación para los futuros inversionistas o lectores que en el campo de bienes raíces estén realizando las investigaciones pertinentes, que el apalancamiento puede ayudar a invertir sobre determinadas operaciones o activos que, por su elevado valor, limitaría el acceso de inversión, por ello se realizaría el apalancamiento financiero.

Es necesario expresar que el apalancamiento para proyectos de bienes raíces en cuanto a la construcción de edificios renteros es factible realizarlo en zonas 1, como zona céntrica y barrios centrales ya que su valor tanto para el proyecto como para el beneficio de los inquilinos, es rentable y se considera adecuado invertir en este tipo de proyectos, ya que una gran demanda de inquilinos consideran adecuado arrendar en edificios que cumplan con las expectativas y en base a estos criterios se ha determinado que el proyecto cumple con el objetivo propuesto y tiene un efecto positivo para la realización y ejecución del proyecto.

REFERENCIAS

- Strathern, P. (2014). Arquímedes y la palanca. En S. Siglo XXI de España Editores (Ed.). Siglo XXI de España Editores, S.A. Obtenido de https://www.sigloxxieditores.com/libro/arquimedes-y-la-palanca_17899/
- ALICIA. (2015). *ALICIA (Acceso Libre a Información Científica para la Innovación)*. Obtenido de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/1982>
- Angulo Sánchez, L. (Septiembre-Diciembre de 2016). LA GESTIÓN EFECTIVA DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(4), 54-57. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v8n4/rus06416.pdf>
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Decimoprimer edición). México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de https://frq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf
- Arrese, A., Vara, A., & Álvarez, J. (2018). La cobertura de la burbuja inmobiliaria en la prensa española (2003-2013). Un análisis de las opiniones de las fuentes políticas y expertos. *Revista de Comunicación*, 17(2). doi:<https://doi.org/10.26441/RC17.2-2018-A2>
- Arriaga Navarrete, R., Sosa Castro, M., & Rodríguez Nava, A. (12 de abril de 2021). Impactos monetarios sobre la rentabilidad del mercado accionario en México: Un análisis de cambio de régimen Markoviano. *Ensayos. Revista de economía*, 39(2). doi:<https://doi.org/10.29105/ensayos39.2-3>

- Artículo 1461 del Código Civil. (2019). REQUISITOS GENERALES EN EL CONTRATO DE COMPAÑÍA. EL CONSENTIMIENTO. Obtenido de <https://www.derechoecuador.com/requisitos-generales-en-el-contrato-de-compania-el-consentimiento>
- Asobanca. (2016). *Origen de la Asociación de Bancos*. Obtenido de Asociación de Bancos Privados del Ecuador: <https://www.asobanca.org.ec/asociaci%C3%B3n-de-bancos/asobanca>
- Asobanca. (Julio de 2021). *Boletín Macroeconómico*. Obtenido de <https://www.asobanca.org.ec/publicaciones/boletin-macroeconomico>
- Asobanca. (Julio de 2021). *Evolución de la Banca*. Obtenido de <https://www.asobanca.org.ec/publicaciones/evoluci%C3%B3n-de-la-banca>
- Asociación de Bancos Privados del Ecuador. (2018).
- Baer, L., & Kauw, M. (2016). Mercado inmobiliario y acceso a la vivienda formal en la Ciudad de Buenos Aires, y su contexto metropolitano, entre 2003 y 2013. *EURE (Santiago)*, 42(126). doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612016000200001>
- Bernal , C. (2016). *Metodología de la investigación* (4ra ed.). Colombia: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de https://www.academia.edu/44228601/Metodologia_De_La_Investigaci%C3%B3n_Bernal_4ta_edicion
- BIESS. (2017). *MEMORIAS INSTITUCIONALES 2017*. Obtenido de <https://www.biess.fin.ec/files/memorias-institucionales/Memorias%202017.pdf>

Cabrera Bravo, C., Fuentes Zurita, M., & Cerezo Segovia, G. (31 de octubre de 2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *DOMINIO DE LAS CIENCIAS*, 3(4), 220-232. Obtenido de

<https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/683/pdf>

Cabrera Juan, & Cabrera, L. (2017). EL MERCADO INMOBILIARIO EN EL ÁREA METROPOLITANA DE COCHABAMBA-BOLIVIA: CARACTERÍSTICAS E INFLUENCIAS EN LA CONFIGURACIÓN URBANA. *Investigación & Desarrollo*, 1(17). doi:<http://dx.doi.org/10.23881/idupbo.017.1-6i>

Carrillo , V., Mancero , H., & Mancero, D. (2019). Análisis de la crisis bancaria privada ecuatoriana (1994-2000) y sus efectos socioeconómicos. *Cofin Habana*, 13. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612019000300017

Casamayou Calderon, E. T. (ENERO-ABRIL de 2019). APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS, PERIODO 2008-2017. *Revistas de investigación UNMSM*, 27(53), 33-39. doi:<http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v27i53.15983>

Chaves Nobre, F., Rueda Elias Spers, V., Sousa, A., Calil, J., Stradiotto Siqueira, E., & Nepomuceno Nobre, L. H. (Noviembre de 2016). ESTRUCTURA DEL CAPITAL: RELEVAMIENTO DE LA LITERATURA Y DESARROLLO. *Invenio*, 19(37), 31-46. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/877/87747436003.pdf>

Código Orgánico Monetario Y Financiero. (2014). Ecuador. Obtenido de

<http://www.pge.gob.ec/documents/Transparencia/antilavado/REGISTROOFICIAL332.pdf>

Corona, J. (2016). Apuntes sobre métodos de investigación. *MediSur*, 14(1). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1727-897X2016000100016

De La Hoz, B., Ferrer, M., & De La Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*. Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008

Eggers, F. (2016). *Elementos de micro y macroeconomía* (1a ed ed.). Argentina: Editorial MAIPUE. Obtenido de <https://elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/ereader/utmachala/77331>

Espejo, L., Robles, I., Higuerey, A. (2017). Apalancamiento financiero en las empresas manufactureras de Ecuador. *Revista Publicando*, 4(13). Obtenido de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/788/pdf_572

Estrada, J. (2017). *ANÁLISIS JURÍDICO DE LA LEY DE INQUILINATO FALTA DE APLICABILIDAD ENTRE ARRENDADOR Y ARRENDATARIO CANTÓN BABAHOYO*. Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/6726/1/TUBAB010-2017.pdf>

Felice, M. (2017). "Invertir en vida": decisiones económicas y diferencias generacionales en torno a la vivienda en jóvenes de la ciudad de Buenos Aires, Argentina. *Revista de Antropología y Arqueología*(28). doi:<https://doi.org/10.7440/antipoda28.2017.09>

Fonseca, M., Ferreira, F., Fang, W., & Jalali, M. (2018). CLASIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE INQUILINOS EN RESIDENCIAL REAL INMOBILIARIA: UN ENFOQUE CONSTRUCTIVISTA. *Revista Internacional de Gestión Estratégica de la Propiedad*, 22, 1-11. doi:<https://doi.org/10.3846/ijspm.2018.317>

Gabriel-Ortega, J. (2017). Cómo se genera una investigación científica que luego sea motivo de publicación. *Journal of the Selva Andina Research Society*, 8(2), 145-146. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3613/361353711008.pdf>

Gil León, J. M., Rosso Murillo, J. W., Ocampo Rodríguez, J. D. (2018). Nivel de apalancamiento y estabilidad financiera empresarial: el caso de firmas de Colombia y Argentina. *Revista Finanzas y Política Económica*, 10(2), 309-325. doi:<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.2.4>

Gil, J., Rosso, J., & Ocampo, J. (2018). Nivel de apalancamiento y estabilidad financiera empresarial: el caso de firmas de Colombia y Argentina. *Revista Finanzas y Política Económica*, 10(2), 309-325. doi:<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.2.4>

Gil, J., Rosso, J., & Ocampo, J. (2018). *Revista Finanzas y Política Económica* (Vol. 10). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/3235/323559624004/html/>

Google Maps. (2021).

Goolsbee, A., Levitt, S., & Syverson, C. (2015). *Microeconomía*. España: Revertè, S. A. Obtenido de <https://elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/ereader/utmachala/100527>

Gross, M., & Lin, C. (2020). COMPARISON OF REAL ESTATE MANAGEMENT. *SCIENDO*, 28(1), 13-27. doi:<https://doi.org/10.2478/remav-2020-0002>

Guerra, D. (2018). ¿Existió una burbuja en el mercado inmobiliario del Ecuador? *Polemika*, 29-61. Obtenido de <https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/polemika/article/view/1356/1337>

Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2015). *METODOLOGÍA de la investigación* (5ta edición ed.). McGraw-HILL. Obtenido de https://www.academia.edu/20792455/Metodolog%C3%ADa_de_la_Investigaci%C3%B3n_5ta_edici%C3%B3n_Roberto_Hern%C3%A1ndez_Sampieri

INEC . (2016). *Evolución de las variables investigadas en los Censos de Población y vivienda del Ecuador 1950, 1962, 1974, 1982, 1990, 2001 y 2010*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Publicaciones/Evolucion_variables_1950_2010_24_04_2014.pdf

INEC. (2013). Obtenido de Ecuador en Cifras: https://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/ENALQUI-2013/Presentacion_Principales_Resultados_ENALQUI%202013.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2016). *Compendio Estadístico 2016*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/compendio-estadistico-2016/>

Juárez, F. (2018). *Principios de Marketing* (Editor Académico ed.). Colombia: Editorial Universidad del Rosario. doi: [deLOrg/10.12804/ua9789587841183](https://doi.org/10.12804/ua9789587841183)

- Lapo Maza, M., Tello Sánchez, M., & Mosquera Camacás, S. (ene./jun de 2021). Rentabilidad, capital y riesgo crediticio en bancos ecuatorianos. *Investigación Administrativa*, 50(127). doi:<https://doi.org/10.35426/iav50n127.02>
- LEY DE INQUILINATO. (2015). Ley de inquilinato. Obtenido de https://www.registrocivil.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/05/Ley_de_Inquilinato.pdf
- Marcillo Cedeño, C. A., Aguilar Guijarro, C. L., Gutiérrez Jaramillo, N. D. (03 de Mayo de 2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. 593 *Digital Publisher*, 6(3), 87-106. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Martí-Costa, M., Duran, G., & Marulanda, A. (2016). Entre la movilidad social y el desplazamiento. Una aproximación cuantitativa a la gentrificación en Quito. *INVI*, 131-160. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/258/25848509005.pdf>
- Merrill, T. (2021). LA ECONOMÍA DEL ARRENDAMIENTO. (p. d. Oxford, Ed.) *Revista de análisis legal*, 12, 221-272. doi:10.1093 / JLA / LAAA003
- Montalván, A., García, D., & García, J. (sept.-oct de 2019). Evaluación de la factibilidad económico- financiera del proyecto de inversión: Centro Cultural Julio Antonio Mella. Cienfuegos. *Revista Universidad y Sociedad*, 11(5). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000500008
- Mosteiro, M., & Porto , A. (2017). La investigación en educación. *Scielo Books*, 13-40. doi:10.7476/9788574554938.001

Munèvar , C., & Hernández Gomez , N. (2017). La naturaleza jurídica de la plusvalía urbana. Un análisis desde los derechos colectivos y la función social de la propiedad. *Opcion*, 33(82), 280-297. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/310/31053180012.pdf>

Munèvar , C., & Hernandez, N. (2017). La naturaleza jurídica de la plusvalía urbana. Un análisis desde los derechos colectivos y la función social de la propiedad. *Opcion*, 33(82), 280-297. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/310/31053180012.pdf>

Niño Galeano, A. B. (2016). CROWDFUNDING INMOBILIARIO COMO ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR EDIFICADOR COLOMBIANO. *Trabajo de Tesis*. (U. M. GRANADA, Ed. Bogotá, Colombia. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/15173/Ni%C3%B1oGaleanoAdrianaBeatriz%202016.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Razif, N., Ab Halim, A., Samsulkamal, N., & Wahab, M. (Edits.). (2017). EL MERCADO INMOBILIARIO EN LA HISTORIA ISLÁMICA HASTA LA ERA MODERNA: EL ORIGEN Y LA EVOLUCIÓN DE LA ESPECULACIÓN DE LA VIVIENDA. *JOURNAL OF AL-TAMADDUN*, 127-137. Obtenido de <https://www-webofscience-com.basesdedatos.utmachala.edu.ec/wos/woscc/full-record/WOS:000437081200010>

Romero, B. (31 de Agosto de 2015). La Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano. Ecuador. Obtenido de <https://tusfinanzas.ec/la-estructura-del-sistema-financiero-ecuadoriano/>

Ruiz, H., & Gapel-Redcozub, G. (2016). LA RESPONSABILIDAD DEL ARRENDADOR

DERIVADA DE DAÑOS AMBIENTALES INDIRECTOS OCASIONADOS POR EL ARRENDATARIO EN ARGENTINA. *Universitas*, 133, 271-300. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/825/82548473008.pdf>

Salas, J. (2015). El Modelo de Valuación Inmobiliaria en México. *Revista Iberoamericana para la investigación y el Desarrollo Educativo*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4981/498150318003.pdf>

Sepúlveda, C., Reina, W., & Gutierrez, J. (julio-septiembre de 2012). Estimación del riesgo de crédito en empresas del sector real en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 8(124), 169-190. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/212/21226247009.pdf>

Song , W.-K., & Lee , H. (2019). Un enfoque de financiación inmobiliaria sobre la fijación de precios libres de impuestos arrendamiento: comprensión de los conflictos en Incheon de Corea Aeropuerto Internacional. *Routledge Taylor & Francis Group*, 6. doi:<https://doi.org/10.1080/13683500.2019.1638891>

Valarezo, S., Delgado, R., & Vérez, M. (sep.-dic de 2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección para proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*, 37(3). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362016000300009

Vargas, A., & Rocha, J. (2016). VALORACIÓN DE INMUEBLES COMERCIALES MEDIANTE LA APLICACIÓN DEL MÉTODO DE CAPITALIZACIÓN DIRECTA Y EL MÉTODO DE FLUJOS DE CAJA DESCONTADOS. *Investigación y Desarrollo*, 2(16). doi:<http://dx.doi.org/10.23881/idupbo.016.2-6e>

Villanueva, J., & Toro, J. (2017). *Marketing Estratégico*. Pamplona, España: EUNSA.

Obtenido de <https://elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/ereader/utmachala/47326>

Zapata, M., Roviroso, A., & Carmuega, E. (2019). Urbano y rural: diferencias en la alimentación de los hogares argentinos según nivel de ingreso y área de residencia.

doi: <https://doi.org/10.18294/sc.2019.2201>

ANEXOS

ANEXO 1 SOLICITUD DE PERMISO PARA ASESORES INMOBILIARIAS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SEMINARIO DE TITULACIÓN II

Oficio No. 1-CAE-VIII-A-NOCTURNA-2021

SR.

ASESOR INMOBILIARIO

Presente

De nuestras consideraciones

Reciba un fraternal saludo de los estudiantes quienes conformamos el **Octavo Nivel Paralelo "A"** Sección Nocturna de la Carrera de **Administración de Empresas** de la Facultad de Ciencias Empresariales, deseándole muchos éxitos en sus actividades que aportan al desarrollo socioeconómico del país y del mundo.

Nos es grato dirigirnos a usted, para informarle que estamos desarrollando el Proyecto Integrador **APALANCAMIENTO FINANCIERO PARA PROYECTOS DE BIENES RAICES**, por lo que solicitamos muy respetuosa y comedidamente, se nos permita realizar una encuesta considerando a su empresa inmobiliaria como parte del proyecto investigativo, a fin de aportar desde la academia a la mejora continua de la gestión empresarial a nivel de la ciudad de Machala.

Por la favorable atención que se digne dar a la presente le expresamos nuestros sentimientos de alta consideración y estima.

A handwritten signature in black ink that reads "Patricia P.C." with a horizontal line underneath.

Patricia Marysol Pasiche Cabrera
C.I. 0707140810

A handwritten signature in black ink that reads "Kerly Thalia Sánchez Coronel" with a horizontal line underneath.

Kerly Thalia Sánchez Coronel
C.I. 0705556165

ANEXO 2 ENTREVISTA A ASESORES DE BIENES RAÍCES

Entrevista 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

ENCUESTA DIRIGIDA A ASESORES INMOBILIARIOS EN LA CIUDAD DE MACHALA

Objetivo: Obtener información general respecto a los arrendos de departamentos o vivienda en la ciudad de Machala.

Nota: CONFIDENCIAL: Los datos que se solicitan en este cuestionario se utilizarán exclusivamente con fines académicos y científicos.

1. Que opina: ¿Sería el mejor camino invertir en bienes raíces?

SI

2. ¿Considera que en Machala existe una alta demanda de arrendamientos de locales comerciales y viviendas?

SI

ESTRATEGIA DE ADQUISICIÓN DE SUELO:

3. ¿En base a qué criterio usted decide la compra de terrenos (en cuanto a localización)?

- Precio del metro cuadrado
- Zona comercial
- Zona residencial

4. ¿Resulta rentable construir un edificio rentero en la ciudad de Machala?

SI

ESTRATEGIA DE ESPECIALIZACIÓN Y PUBLICIDAD:

5. ¿Se especializó en algún tipo de servicios de operaciones en bienes raíces?

compra - venta

6. ¿En qué sectores de la ciudad usted brinda los servicios de renta?

Toda la ciudad

7. ¿Cómo promociona su oferta de Inmuebles para la renta?

Redes

8. ¿Quién está a cargo del área del marketing inmobiliario?

- Especialista en marketing Inmobiliario
- El propietario



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

DISEÑO DE PROYECTOS:

9. ¿Quién se encarga del diseño del proyecto y dirección de la obra?

- Empresa constructora
 - Contratista
 - Maestro constructor

10. ¿Qué elementos toma en cuenta para diseñar un edificio rentero?

fachada

11. ¿En qué tiempo usted considera el retorno de la Inversión del capital?

10 años

FINANCIAMIENTO:

12. ¿Cómo financió sus primeras operaciones Inmobiliarias?

- Recursos propios
 - Recursos de entidades financieras
 - Recursos mixtos (propios / identidades financieras)

13. ¿Cuáles son los ingresos promedios mensuales que genera el inmueble dedicado a la renta?

1500

14. ¿Cuáles son los egresos promedios mensuales que genera el inmueble dedicado a la renta?

500

15. ¿Cuánto es el valor estimado del bien inmueble dedicado a la renta?

1.5 %

16. ¿Considera que existen créditos disponibles para invertir en proyectos de bienes raíces para la renta?

SI

17. ¿Ha realizado operaciones crediticias relacionadas a la construcción de bienes inmuebles dedicados la renta?

No

Entrevista 2:



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

DISEÑO DE PROYECTOS:

9. ¿Quién se encarga del diseño del proyecto y dirección de la obra?

- Empresa constructora ✓
- Contratista
- Maestro constructor

10. ¿Qué elementos toma en cuenta para diseñar un edificio rentero?

La ubicación, el diseño y distribución arquitectónica.

11. ¿En qué tiempo usted considera el retorno de la inversión del capital?

10 años

FINANCIAMIENTO:

12. ¿Cómo financió sus primeras operaciones inmobiliarias?

- Recursos propios
- Recursos de entidades financieras ✓
- Recursos mixtos (propios / identidades financieras)

13. ¿Cuáles son los Ingresos promedios mensuales que genera el inmueble dedicado a la renta?

\$ 1500

14. ¿Cuáles son los egresos promedios mensuales que genera el inmueble dedicado a la renta?

\$ 200

15. ¿Cuánto es el valor estimado del bien inmueble dedicado a la renta?

\$ 200,000

16. ¿Considera que existen créditos disponibles para invertir en proyectos de bienes raíces para la renta?

SI

17. ¿Ha realizado operaciones crediticias relacionadas a la construcción de bienes Inmuebles dedicados la renta?

SI



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

ENCUESTA DIRIGIDA A ASESORES INMOBILIARIOS EN LA CIUDAD DE MACHALA

Objetivo: Obtener información general respecto a los arriendos de departamentos o vivienda en la ciudad de Machala.

Nota: CONFIDENCIAL: Los datos que se solicitan en este cuestionario se utilizarán exclusivamente con fines académicos y científicos.

1. Que opina: ¿Sería el mejor camino invertir en bienes raíces?

S

2. ¿Considera que en Machala existe una alta demanda de arrendamientos de locales comerciales y viviendas?

No

ESTRATEGIA DE ADQUISICIÓN DE SUELO:

3. ¿En base a qué criterio usted decide la compra de terrenos (en cuanto a localización)?

- Precio del metro cuadrado ✓
- Zona comercial
- Zona residencial

4. ¿Resulta rentable construir un edificio rentero en la ciudad de Machala?

NO

ESTRATEGIA DE ESPECIALIZACIÓN Y PUBLICIDAD:

5. ¿Se especializó en algún tipo de servicios de operaciones en bienes raíces?

venta de Proyectos en planes

6. ¿En qué sectores de la ciudad usted brinda los servicios de renta?

en todos los sectores

7. ¿Cómo promociona su oferta de inmuebles para la renta?

En todas las plataformas inmobiliarias existente la web

8. ¿Quién está a cargo del área del marketing inmobiliario?

- Especialista en marketing inmobiliario ✓
- El propietario

ANEXO 3 ENCUESTA A INQUILINOS

Encuesta 1

ENCUESTA DIRIGIDA PARA HOMBRES Y MUJERES MAYORES DE EDAD DE LA CIUDAD DE MACHALA

Objetivo: Obtener Información de precios del alquiler en viviendas arrendadas en la ciudad de Machala, con Información correlacionada sobre sus características principales: sector y tipo de vivienda, además de conocer sus necesidades en caso de rentar una.

1. Correo: _____
 2. Nombre y apellido: Vanesa Veliz
 3. Nombre del sector de la ciudad al que pertenece:

- Obispo y GAYAS
 Zona Homogénea 1 Zona Homogénea 2
 Zona Homogénea 3 Zona Homogénea 4
 Zona Homogénea 5 Zona Homogénea 6
 Zona Homogénea 7 Zona Homogénea 8

4. ¿Cuál es el tipo de vivienda que usted ocupa?

- Una villa o casa
 Un departamento
 Varias habitaciones del mismo edificio
 Una sola habitación Otro describa:

5. ¿Qué tipo de acuerdo tiene con el arrendador?

- Contrato escrito
 Acuerdo verbal
 Otro describa:

6. ¿Cuál es el valor mensual del arriendo que usted paga?

- Menos de \$ 100,00
 Entre \$ 100,00 a \$ 200,00
 Entre \$ 200,00 a \$ 500,00
 Más de \$ 500,00

7. ¿Qué servicios públicos incluye el valor del arriendo?

- Agua
 Luz
 Internet
 Televisión por cable
 Otro describa: _____

8. Si tiene que alquilar una vivienda, ¿Cuál escogería?

- Un departamento
 Una Villa
 Una habitación
 Habitación compartida

9. ¿En qué lugar usted considera que puede arrendar un departamento o villa?

- En el centro de la ciudad
 Urbanizaciones privadas
 Barrios centrales
 Ciudadelas fuera de la ciudad

10. ¿Qué le gustaría a usted que integre un departamento o villa de alquiler? Marque las características en función a la cantidad que desee tener dentro de su vivienda

	Ninguno	1	2	3	4
Habitaciones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baños	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cocina	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comedor	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sala	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lavanderia	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Patio	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Garage	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. ¿Cuánto usted pagaría por un alquiler si tiene las características seleccionadas en la pregunta anterior?

- Menos de 100
 100,00 a 200,00
 200,00 a 300,00
 300,00 a 400,00
 400,00 a 500,00
 Mas de 500

¡Gracias! La encuesta ha concluido. Muchas gracias por su participación.

Estudiantes: PATRICIA PASICHE Y KERLY SANCHEZ

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

Encuesta 2:

ENCUESTA DIRIGIDA PARA HOMBRES Y MUJERES MAYORES DE EDAD DE LA CIUDAD DE MACHALA

Objetivo: Obtener información de precios del alquiler en viviendas arrendadas en la ciudad de Machala, con información correlacionada sobre sus características principales: sector y tipo de vivienda, además de conocer sus necesidades en caso de rentar una.

1. Correo: Karenrje96@gmail.com
2. Nombre y apellido: Karen Jordan
3. Nombre del sector de la ciudad al que pertenece:

Florencia Sector 3

- | | | |
|--|------------------|-----------------------|
| <input type="radio"/> Zona Homogénea 1 | Zona Homogénea 2 | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> Zona Homogénea 3 | Zona Homogénea 4 | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> Zona Homogénea 5 | Zona Homogénea 6 | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> Zona Homogénea 7 | Zona Homogénea 8 | <input type="radio"/> |

4. ¿Cuál es el tipo de vivienda que usted ocupa?

- Una villa o casa
 Un departamento
 Varias habitaciones del mismo edificio
 Una sola habitación Otro describa:

5. ¿Qué tipo de acuerdo tiene con el arrendador?

- Contrato escrito
 Acuerdo verbal
 Otro describa:

6. ¿Cuál es el valor mensual del arriendo que usted paga?

- Menos de \$ 100,00
 Entre \$ 100,00 a \$ 200,00
 Entre \$ 200,00 a \$ 500,00
 Más de \$ 500,00

7. ¿Qué servicios públicos incluye el valor del arriendo?

- Agua
 Luz
 Internet
 Televisión por cable
 Otro describa: _____

8. Si tiene que alquilar una vivienda, ¿Cuál escogería?

- Un departamento
 Una Villa
 Una habitación
 Habitación compartida

9. ¿En qué lugar usted considera que puede arrendar un departamento o villa?

- En el centro de la ciudad
 Urbanizaciones privadas
 Barrios centrales
 Ciudadelas fuera de la ciudad

10. ¿Qué le gustaría a usted que integre un departamento o villa de alquiler? Marque las características en función a la cantidad que desee tener dentro de su vivienda

	Ninguno	1	2	3	4
Habitaciones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baños	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cocina	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comedor	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sala	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lavanderia	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Patio	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Garage	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. ¿Cuánto usted pagaría por un alquiler si tiene las características seleccionadas en la pregunta anterior?

- Menos de 100
 100,00 a 200,00
 200,00 a 300,00
 300,00 a 400,00
 400,00 a 500,00
 Mas de 500

¡Gracias! La encuesta ha concluido. Muchas gracias por su participación.

Estudiantes: PATRICIA PASICHE Y KERLY SANCHEZ

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

ANEXO 4 ENTREVISTA CON BANCOS Y COOPERATIVAS

ENTREVISTA- A las entidades financieras:

1. ¿Cuál es la oferta de productos financieros?
2. ¿Qué tipo de créditos disponen para el sector inmobiliario (bienes raíces)?
3. Del sector inmobiliario. ¿Qué tipo de financiamiento ofrecen para la construcción de inmuebles dedicados a la renta?
4. ¿Cuál es el plazo para los créditos del sector inmobiliario (bienes raíces) para renta?
5. ¿Cuál es la tasa de interés aplicada a este tipo de proyectos?
6. ¿Qué garantías solicitan para el financiamiento de proyectos inmobiliarios dedicados a la renta?

FICHA BANCO DE GUAYAQUIL

FICHA DE CARACTERISTICAS Y POLITICAS DEL PRODUCTO CASAFACIL

El producto CASAFACIL está orientado exclusivamente al financiamiento para la adquisición de Vivienda principal, es decir, aquella que constituye el lugar de habitación y de residencia del Sujeto de Crédito.

Políticas de Crédito TASA DE INTERES 10.78%

Seguimiento Objetivo:
El departamento comercial enfocará su gestión de producto hacia las personas naturales ecuatorianas o extranjeras con residencia permanente en el Ecuador mínimo 3 años, que registren un ingreso bruto de al menos 1,000 dólares mensuales y sus niveles de endeudamiento no rebasen los niveles que el banco considere tolerables. Adicionalmente es importante que la vivienda a financiar sea ubicada en zonas de plusvalía estable y accesibilidad para el adecuado manejo de la relación comercial y de la cobranza en caso de que fuera necesaria.

Restricciones:
No son parte del mercado objetivo los empleados o personas vinculadas al Banco de Guayaquil así como los dependientes que realizan actividades de alta rotación como por ejemplo: Obreros de la construcción, dependientes de almacenes, guardias de seguridad, chóferes, transportistas públicos y privados. **No son considerados mercado objetivo y por lo tanto no se aceptarán solicitudes de crédito de personas que en los últimos 5 años hayan registrado créditos en demanda judicial y/o créditos castigados.**

Políticas del Producto / Tipo de Garantía	Nueva	Usada (*)	Vacacional	Remodelación	Terreno
Aplicabilidad de la garantía	Hipoteca a favor del Banco de Guayaquil				
Salde a financiar máximo	70% Avaluo Realización	60% Avaluo Realización	40% Avaluo Realización	40% Avaluo Realización	50% Avaluo Realización
Tasa de interés / reajustable	180 días	180 días	180 días	180 días	180 días
Plazo máximo	180 meses	120 meses	120 meses	60 meses	60 meses
Límite máximo a financiar	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00

Activo	Activo	Usado	Vacacional	Remodelación	Terreno
Edad mínima	25				
Edad máxima a la fecha del último dividendo a pagar	70				
Estabilidad Laboral mínima en trabajo actual (Dependiente)	2 años sector privado y 3 años sector público				
Estabilidad Laboral (Independiente y/o Negocio Propio)	3 años				
Residencia en el país	Ser ecuatoriano o extranjero con residencia permanente en el Ecuador mínimo de 5 años				
Ubicación domiciliar	Residencia ubicada en zonas urbanas o rurales que no presenten problemas de accesibilidad. La Unidad de Riscos será la encargada de determinar y actualizar las zonas que no pueden ser aceptadas.				

Clasificación Calificación	Clientes con Deuda Registrada en el Sistema Financiero	Clientes con Deuda Registrada en el Sistema Financiero	Cuota de crédito / Ingreso neto por pagar salarial
AAA	60%	65%	Mayor a 5000 usd 30%
AA	55%	60%	De 3000 a 4 999 usd 25%
A	50%	60%	De 1 500 a 2 999 usd 25%
Score >= 867	50%	55%	De 1 000 a 1 499 usd 20%
Score 700 - 867	50%	55%	De 1 000 a 1 499 usd 20%

Comportamiento crediticio del solicitante y conyuge	Usada	Vacacional	Remodelación	Terreno
Puntaje Score	867 - 999 Aprobado			
Buro de crédito en el último mes	En el mes anterior a la solicitud deberá presentar al día todas sus obligaciones con el sistema financiero (Calificación A) o presentar un monto vencido no máximo de 30 días (calificación B) menor a USD 100. El día de presentación de la solicitud no podrá tener pagos o rebajas, intereses y costas de cobranza judicial en el BG.			
Buro de crédito en los últimos doce meses	En los 12 meses anteriores a la solicitud se tolera hasta 3 atrasos no mayores a 45 días (Calificación B).			
Buro de crédito en los últimos tres años	En los 36 meses anteriores a la solicitud se tolera hasta 4 atrasos superiores a 45 días (C, D o E) de forma individual por institución y/o combinada en todo el sistema financiero.			
Experiencia en el Banco de Guayaquil	A la fecha de presentación de la solicitud el cliente deberá encontrarse al día en todos sus pagos u obligaciones que mantenga con el BG. No se podrán operar operaciones a clientes que presenten obligaciones o tarjetas refinanciadas y/o restructuradas con el Banco y con otras instituciones financieras ni tampoco a aquellos que consten en bases de datos de experiencia negativa en el BG.			
LISTAS NEGATIVAS	Homónimo: (Falsos positivos). Validación área de Cumplimiento			

Requisitos a ser presentados por el Cliente y conyuge si aplica	
Solicitud única de crédito de Crédito, firmada por los solicitantes	X
Credenciales	X
(*) Planilla de servicios básicos actual	X
Certificado de verificación	X
(*) Documento probatorio de Ingreso tales como: Estados de cuenta corriente o ahorros, Certificado laboral, Roles de pago, Comprobante de acreditación de jubilación, Contrato de arrendamiento, Facturas por honorarios profesionales, Certificado de comisiones, Declaración del impuesto a la renta de los últimos tres ejercicios económicos, del deudor y conyuge, en los casos que aplique.	X
Solicitud de avalúo y copia de la escritura del inmueble que adquiere el cliente	X
Copias de Promesa de compra venta o contrato de reserva donde detalle negociación del bien	X
Garantía real (Avalúo del bien calificado por BG)	X

PROCESOS	SOLICITA	APRUEBA
Por políticas	AREA DE NEGOCIO	VP COMERCIAL Y VP RIESGOS
Por documentación	AREA DE NEGOCIO	GERENTE FABRICA DE CREDITO

(*) No se aplican los requisitos para construcción de vivienda

(*) El cliente no puede ser menor a 18 años, AAA y AA

Se requiere que el Cliente BG o quien demuestre una antigüedad mayor o igual a 6 meses. La antigüedad que determinará la antigüedad en el BG es la de apertura de una cuenta corriente, de ahorros o depósitos de dinero a plazo que el interesado le haya otorgado al banco y sus movimientos positivos que determinen su uso e interés y/o haya registrado una operación de crédito que a la fecha se encuentre vigente o haya sido otorgada en los 6 meses previos a la solicitud, o haber realizado alguna de las actividades a plazo.

APROBACION DEL COMITÉ DE ADMINISTRACION INTEGRAL DE RIESGO

Rodrigo Mora VICEPRESIDENTE DE RIESGOS Angelo Caputi O. PRESIDENTE EJECUTIVO Danilo Carrera D. PRESIDENTE DEL DIRECTORIO FECHA: _____

ANEXO 6 FOTOS

Entrevista inmobiliaria RH INMOBILIARIA



Encuesta a inquilinos

