



CARRERA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS

Previa a la obtención del título de
Ingeniero Comercial Mención Finanzas.

TÍTULO

**INCIDENCIA SOCIO-ECONÓMICA EN LOS AFILIADOS
Y JUBILADOS DEL IESS POR LOS CRÉDITOS
HIPOTECARIOS OTORGADOS POR EL BIESS EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL PERIODO
NOVIEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2011**

Correspondencia a la línea de investigación: Responsabilidad
social, redistribución de la riqueza y calidad de vida.

AUTORES

Dennisse Rosalía Díaz Noé
Mario Gabriel Fajardo Torres

DIRECTOR

M.B.A. Richard Jovanny Aguilar Jaramillo

Guayaquil – Junio de 2013

Agradecimientos

A la Universidad Politécnica Salesiana por la oportunidad de estudiar en tan noble institución educativa siendo partícipe de mi formación personal, profesional y humana.

A mi director de tesis el Ing. Richard Aguilar quién ha mostrado paciencia, orientación y dedicación para que el trabajo tenga un final exitoso.

A Raquel Pérez por ser una persona que me ha brindado su amor y confianza.

Mario Fajardo

A Dios, quién es mi mayor soporte por la ayuda que me ha brindado en este largo caminar.

A mis hermanas Jenny y Norma que me orientaron a estudiar en la Universidad Politécnica Salesiana.

A mi mamá por ser el motor de mi vida y la persona que se ha esforzado por darme sustento económico, moral y espiritual.

A mi director Richard Aguilar por guiarme adecuadamente en el transcurso de la tesis. A César Balladares por su apoyo incondicional.

Dennisse Díaz

Dedicatoria

Este trabajo de tesis se lo dedico a Dios, quién me ha dado la fortaleza para avanzar sin desmayar a pesar de las dificultades presentadas en el desarrollo de la investigación.

A mis padres por sus consejos y apoyo incondicional en los momentos que más los necesitaba y también a mis hermanos que son parte de mi desarrollo humano y profesional por la fuerza que me brindan para seguir adelante y alcanzar el éxito.

A los profesores de nuestra institución educativa por ser formadores de jóvenes cristianos y honrados ciudadanos.

Mario Fajardo

Este trabajo investigativo se lo dedico a Dios, quién ha sido mi fortaleza espiritual por ayudarme en los momentos de necesidad económica para seguir avanzando en la obtención de mi título.

A Norma Noé, quién ha sido el pilar principal en mi formación humana y profesional.

Dennisse Díaz

Declaratoria de responsabilidad

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Guayaquil, Junio de 2013

(f) _____

Dennisse Rosalia Díaz Noé

(f) _____

Mario Gabriel Fajardo Torres

ÍNDICE

PORTADA.....	i
AGRADECIMIENTOS	ii
DEDICATORIA	iii
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
ÍNDICE DE CUADROS.....	x
ÍNDICE DE IMÁGENES	xi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	1
i. Presentación	1
ii. Antecedentes	2
iii. Planteamiento del problema.....	5
iv. Objetivos	6
v. Marco metodológico	7
vi. Hipótesis	7
CAPÍTULO 1	8
1. MARCO TEÓRICO.....	8
1.1. Preliminares.....	8
1.2. Entorno organizacional del Banco del IESS	10
1.2.1. Reseña histórica.....	10
1.2.2. Visión	12
1.2.3. Misión.....	12
1.2.4. Objetivos	12

1.2.5. Políticas generales	13
1.2.6. Requisitos para precalificación del crédito	15
1.2.7. Procedimiento para ingreso de solicitud del préstamo.....	15
1.3. Proyectos inmobiliarios aliados con el BIESS.....	17
1.3.1. Villa Club	17
1.3.2. Villa del Rey.....	18
1.3.3. Furoiani	19
1.3.4. Constructora Baquerizo.....	20
1.3.4.1. Ecocity	20
1.3.4.2. Urbanización Parque Magno	21
1.3.4.3. Urbanización Paseo del Sol.....	21
1.3.4.4. Urbanización San Felipe	22
1.4. Capacidad de endeudamiento.....	22
1.5. Determinación de la oferta hipotecaria del Banco del IESS	23
1.5.1. Por motivo de concesión del crédito	23
1.6. Determinación de la demanda hipotecaria del Banco del IESS.....	28
1.6.1. Por monto transferido neto.....	28
1.6.2. Por número de operaciones	31
1.7. Base legal	36
CAPÍTULO 2	38
2. METODOLOGÍA	38
2.1. Diseño de la investigación	38
2.2. Tipo de investigación	38
2.3. Técnicas de investigación	39
2.4. Objetivos del estudio de mercado	39
2.5. Población.....	39
2.6. Tamaño de la muestra	40
2.7. Instrumentos de la investigación.....	41

CAPÍTULO 3	42
3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	42
3.1. Análisis del sector de la construcción e inmobiliarias en el Ecuador	42
3.2. Análisis del sector de la construcción e inmobiliarias en Guayaquil.....	44
3.3. Análisis de los resultados de la encuesta.....	50
3.3.1. Variables para identificar al encuestado.....	50
3.3.2. Variables para determinar el nivel socioeconómico	52
3.3.3. Interpretación de la encuestas	56
3.4. Análisis de los resultados de la entrevista.....	79
CAPÍTULO 4	81
PROPUESTA	81
4.1. Tema.....	81
4.2. Planteamiento de las propuestas.	81
CONCLUSIONES	85
RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	87
ANEXOS	90

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO 1.....	8
TABLA 1.1 Opción de préstamo hipotecario vivienda terminada	25
TABLA 1.2 Mejor opción de préstamo que ofrece el BIESS.....	27
TABLA 1.3 Personalización de la cuota mensual del préstamo.....	28
TABLA 1.4 Personalización del monto concedido	28
CAPÍTULO 3.....	42
TABLA 3.1 Puntuación asignada para variables socioeconómicas.....	53
TABLA 3.2 Grupo socioeconómico	53
TABLA 3.3 Índice socioeconómico según el nivel de instrucción	54
TABLA 3.4 Resultado de las ponderaciones	55

ÍNDICE DE CUADROS

CAPÍTULO 1.....	8
CUADRO 1.1 Estructura orgánica del BIESS.....	14
CUADRO 1.2 Capacidad de endeudamiento	22
CUADRO 1.3 Oferta hipotecaria del BIESS.....	24
CUADRO 1.4 Préstamo hipotecario por valor transferido neto	29
CUADRO 1.5 Préstamo hipotecario por número de operaciones	32
CUADRO 1.6 Tasa de interés para segmento vivienda	35
 CAPÍTULO 2.....	 38
CUADRO 2.1 Técnicas de investigación	39
 CAPÍTULO 3.....	 42
CUADRO 3.1 PIB sector de la construcción.....	42
CUADRO 3.2 Tasa de crecimiento por industria	44
CUADRO 3.3 Número de empresas constructoras e inmobiliarias	45
CUADRO 3.4 Número de estratos de personal ocupado en el sector inmobiliario.....	45
CUADRO 3.5 Ganancia por estrato de personal ocupado del sector inmobiliario	46
CUADRO 3.6 Inversión en el sector de la construcción de Guayaquil.....	47
CUADRO 3.7 Volumen de ingresos de las empresas constructoras	48
CUADRO 3.8 Resultado de la variable género	51
CUADRO 3.9 Resultado de la variable grupo de edades	51
CUADRO 3.10 Resultado de la variable ubicación geográfica.....	52
 CAPÍTULO 4.....	 81
CUADRO 4.1 Presupuesto familiar.....	82

ÍNDICE DE IMÁGENES

CAPÍTULO 1.....	8
IMAGEN 1.1 Ubicación geográfica Villa Club	17
IMAGEN 1.2 Ubicación geográfica Villa del Rey.....	18
IMAGEN 1.3 Ubicación geográfica Froiani	19
IMAGEN 1.4 Ubicación geográfica Ecocity.....	20
CAPÍTULO 2.....	38
IMAGEN 2.1 Método analítico de la investigación.....	38
IMAGEN 2.2 Instrumentos de la investigación	41
CAPÍTULO 4.....	81
IMAGEN 4.1 Grupo Triple Pack	83

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXOS	90
ANEXO 1 Portada web Banco del IESS	90
ANEXO 2 Portada web para ingreso de clave y usuario	90
ANEXO 3 Portada web servicios de consulta de solicitud y recaudaciones	91
ANEXO 4 Portada web selección del tipo de préstamo hipotecario a solicitar.....	91
ANEXO 5 Portada web información del producto	92
ANEXO 6 Portada web términos de autorización de la solicitud.....	93
ANEXO 7 Portada web precalificación de préstamo hipotecario.....	94
ANEXO 8 Portada web resultado de precalificación de préstamo hipotecario	95
ANEXO 9 Documentación para el crédito vivienda terminada.....	96
ANEXO 10 Documentación para el crédito construcción de vivienda	97
ANEXO 11 Documentación para el crédito remodelación de vivienda	99
ANEXO 12 Documentación para el crédito adquisición de vivienda	100
ANEXO 13 Documentación para el crédito adquisición de oficinas, locales comerciales y consultorios.....	101
ANEXO 14 Documentación para el crédito sustitución de hipotecas	102
ANEXO 15 Coeficientes del seguro de desgravamen	103
ANEXO 16 Diseño de la encuesta.....	104
ANEXO 17 Diseño de entrevista.....	112
ANEXO 18 Índice socioeconómico según ocupación del solicitante.....	114
ANEXO 19 Índice socioeconómico por tipo de vivienda	114
ANEXO 20 Índice socioeconómico por disponibilidad de vehículo	115
ANEXO 21 Índice socioeconómico por disponibilidad de terreno	115
ANEXO 22 Índice socioeconómico por disponibilidad de vivienda.....	115
ANEXO 23 Índice socioeconómico por disponibilidad de electrodomésticos.....	116
ANEXO 24 Índice socioeconómico por disponibilidad de equipos de línea blanca .	116
ANEXO 25 Tabulación de la encuesta	117
ANEXO 26 Resultados de la entrevista.....	125
ANEXO 27 Terminología.....	128
ANEXO 28 Validación de la encuesta.....	129
ANEXO 29 Validación de la entrevista.....	132



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**INCIDENCIA SOCIO-ECONÓMICA EN LOS AFILIADOS
Y JUBILADOS DEL IESS POR LOS CRÉDITOS
HIPOTECARIOS OTORGADOS POR EL BIESS EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL PERIODO
NOVIEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2011**

Autores: Dennisse Rosalía Díaz Noé denisdidi_@hotmail.com
Mario Gabriel Fajardo Torres mariogabriel90@hotmail.com

Director: M.B.A. Richard Aguilar raguilar@ups.edu.ec

RESUMEN

La presente investigación permite conocer la incidencia socioeconómica en los jubilados y afiliados del IESS¹ por la obtención de un crédito hipotecario en el BIESS² para la compra de vivienda terminada, en construcción, remodelación y/o ampliación, adquisición de terreno y de bienes inmuebles como oficinas, consultorios y locales comerciales.

El problema se centra en el endeudamiento y sobre endeudamiento de los asegurados adquirentes del préstamo hipotecario en la ciudad de Guayaquil como consecuencia de

¹ A nivel nacional son en total 2, 316,970 afiliados y jubilados al IESS. En la provincia del Guayas son 611,022 asegurados.

² A nivel nacional son en total 49,917 afiliados y jubilados que han obtenido crédito hipotecario con el BIESS. En Guayaquil son 11,941 beneficiarios de los préstamos.

las facilidades de acceso que brinda el Banco del IESS con las tasas de interés más bajas del mercado y plazos de pagos más extensos en comparación a la banca privada.

El estudio se apoyará en la investigación de campo mediante encuestas realizadas a los solicitantes del crédito y entrevista dirigida al representante de una empresa inmobiliaria con la finalidad de dar sustento a la propuesta enfocada al análisis de las consecuencias que tiene adquirir una deuda hipotecaria con relación a los cambios sociales y económicos de la persona beneficiaria del crédito.

Los beneficiarios de la investigación son los asegurados del IESS que adquirieron o piensan obtener un préstamo hipotecario en el BIESS en la ciudad de Guayaquil porque podrán comparar las ventajas y desventajas que tiene la emisión del crédito y los posibles beneficios que ofrece esta institución financiera pública.

PALABRAS CLAVES: Banco del IESS, crédito hipotecario, sector inmobiliario, estudio socioeconómico.

ABSTRACT

This research allows us to know the socio-economic impact on retirees and current members of the Social Security Institute of Ecuador (IESS), that have obtained a mortgage loan at the IESS bank for different purposes such as: acquisition of finished and under construction houses, remodeling or expanding of existing houses, acquisition of land, and other real estate acquisitions such as offices and commercial stores.

The problem lies on the indebtedness and over-indebtedness of the retirees and current contributing members of the IESS in the city of Guayaquil that have been awarded a mortgage loan as a result of the easy access provided by the IESS bank to these type of loans with the lowest interest rate in the market and the longest payment periods as compared to private banks.

This study is supported upon field research through surveys carried out to credit applicants and an interview to an officer of a real estate company, all these in order to

support the proposal that focuses in the analysis of the effect of acquiring mortgage debt on the social and economic level of the beneficiary of this type of credit.

The beneficiaries of this research are the members of the IESS of the city of Guayaquil who have been granted a mortgage loan in the IESS bank because they would be able to compare the advantages and disadvantages of this type of loans and the potential benefits offered by this public financial institution.

KEYWORDS: IESS bank, mortgage credit, real estate sector, socioeconomic study.

CONTENIDO

Este plan de tesis propone un estudio de la incidencia social y económica en los jubilados y afiliados al IESS que han obtenido crédito hipotecario con el Banco del IESS para la compra, remodelación, ampliación de viviendas o bien inmuebles en la ciudad de Guayaquil.

La mayoría de las personas al momento de endeudarse no miden las consecuencias que puedan ocurrir sobre sus condiciones de vida con respecto al nivel de ingresos, estatus social, patrones de gasto, capacidad de endeudamiento, costo de oportunidad, capacidad de ahorro, nivel educativo, actividad ocupacional entre otros factores que inciden en la vida del ser humano.

El Banco del IESS (BIESS) brinda oportunidades para que los asegurados puedan acceder de forma fácil y segura a los préstamos hipotecarios que ofrece como institución financiera, dando plazos más extensos hasta 25 años y tasas de interés más bajas del mercado.

En el Ecuador, la emisión de títulos de crédito, es el instrumento de financiamiento más utilizado para la compra de algún bien inmueble, esto es debido al bajo nivel ingresos percibidos que va correlacionado con el poder adquisitivo de las personas. Para impulsar la demanda hipotecaria el gobierno central ha creado nuevas leyes crediticias que respaldan a los solicitantes de los créditos a fin de evitar abusos por parte de la banca privada o pública en casos de impugnaciones de deuda y hacer prevalecer el capital humano sobre el capital financiero.

El objetivo de este trabajo investigativo es conocer la realidad económica y social en la que se encuentran actualmente estas personas y de qué manera el préstamo hipotecario adquirido ha influenciado sus estilos de vida. Además se establecerá el grupo socioeconómico al que pertenecen estas personas, acorde a los puntajes asignados a las variables socioeconómicas según el grado de importancia dentro del entorno.

Para obtener información primaria y secundaria que permita medir la incidencia económica y social de los asegurados, en esta investigación se llevó a cabo la realización de trabajos de campo como entrevista dirigida al gerente general de una empresa constructora de la ciudad de Guayaquil y encuestas tomada a una muestra de 346 solicitantes de los créditos otorgados por el BIESS.

La entrevista dirigida al gerente general de una empresa constructora de la ciudad de Guayaquil fue tomada como fuente primaria para el análisis del crecimiento y evolución del sector de la construcción e inmobiliaria. En la entrevista realizada se obtuvo información relevante acerca de la influencia que el BIESS tiene en el mercado hipotecario.

Las encuestas dirigidas a los solicitantes del crédito son para analizar de manera detallada la situación actual en la que se desenvuelven estas personas con relación a su forma de vivir, nivel educativo, estatus social, patrones de gasto, distribución de ingresos, cambios en las condiciones de vida, costo de oportunidad y disponibilidad de bienes para uso familiar. En la encuesta realizada se obtuvo datos importantes con relación a los cambios socioeconómicos en los asegurados que obtuvieron el crédito hipotecario mediante el BIESS. La mayoría de las personas consideran que la oportunidad de tener una vivienda propia para vivir de forma segura y tranquila es motivo de sacrificar ciertos lujos o preferencias materiales porque son compensadas con una mejoría en sus condiciones de vida con respecto a su entorno social, estabilidad familiar, grado de seguridad y construcción de un patrimonio familiar.

Con la información de este estudio se pretende realizar una propuesta dirigida en beneficio de aquellas personas que tienen o van a obtener un préstamo hipotecario a través del BIESS. La finalidad de esta propuesta es que se analice las consecuencias que

tiene adquirir una deuda sin tomar en cuenta aspectos económicos y sociales que pueden verse influenciados de forma negativa o positiva según la capacidad de endeudamiento y condiciones de vida del solicitante. Además se pretende concientizar el manejo o uso de este tipo de financiamiento.

CONCLUSIONES

Bajo el análisis de los datos necesarios para observar la realidad social y económica de los asegurados del IESS de la ciudad de Guayaquil, se ha determinado que el grupo socioeconómico al que pertenecen estas personas es el nivel C+ medio típico³, este corresponde a gente con ingresos medios, impulsores del desarrollo de diferentes sectores de la producción como artesanías, construcción, entre otros, principales consumidores de crédito a corto o largo plazo.

De acuerdo al estudio realizado a las personas beneficiarias del crédito y a empresas del sector inmobiliario y construcción se están planteando la elaboración de las siguientes propuestas con la finalidad de incentivar la oferta hipotecaria y favorecer la recuperación del sector:

1. Para que la negociación sea transparente, es necesario que la persona que va a solicitar el crédito tenga a su disposición la información suficiente que le permita evaluar los beneficios de las diferentes alternativas de financiamiento, como conocer el comportamiento de la tasa de interés para la creación de un escenario virtual de pago conociendo las cuotas a pagar en las diferentes opciones.
2. Establecer relaciones estratégicas y comerciales con el gobierno y empresas privadas. Por ejemplo, ser promotores de los diferentes proyectos públicos inmobiliarios que se desarrollan a nivel nacional en beneficio del sector marginal o popular, de esa manera lograría satisfacer a ese nicho de mercado que no podía acceder a una vivienda digna. Además se puede establecer una alianza con el MIDUVI para que este mediante la emisión de bonos de vivienda y el financiamiento del BIESS las personas tengan las facilidades para acceder a una casa.

³ Grupo socioeconómico determinado mediante la aplicación de puntajes en las variables socioeconómicas consultadas en las encuestas.

3. El BIESS, por ser una institución financiera debe precautelar el proceso de la otorgación de los préstamos debido a que en el futuro pueden presentarse escenarios adversos en que la economía decrezca y aumente el desempleo, llegando a una crisis en la que no se puedan hacer efectivos los cobros de las cuotas de los préstamos poniendo en peligro la estabilidad económica del IESS.
4. A fin de brindar un servicio de calidad y eficiencia se propone la creación de agentes inmobiliarios que son personas que deberán dar un servicio de asesoramiento en la gestión de compra y venta de bienes inmuebles basados en la realidad económica, necesidades y exigencias del cliente para una mejor elección.

BIBLIOGRAFÍA

Artículos de Periódicos

- Salces, L. y Nogueras, T. (2011). La banca recurre al alquiler para aligerar el stock de casas. Periódico Cinco días. Sección Mercados. Recuperado el 10 de Enero de 2013, de http://www.cincodias.com/articulo/mercados/banca-recurre-alquiler-aligerar-stock-casas/20121116cdscdsmer_23/

Medios Electrónicos

- Impuesto Predial. Servicio de Administración Tributaria de Trujillo. Recuperado el 24 de Marzo de 2013, de http://www.satt.gob.pe:8081/web/index.php?option=com_content&view=article&id=167&Itemid=76.
- Programa de Intermediación en el Mercado de Alquiler de Vivienda Libre ASAP ETXEBIDE. Servicio Vasco de Vivienda. Recuperado el 24 de Marzo de 2013, de www.etxebide.euskadi.net/x39-contgen/es/contenidos/informacion/programa_asap/es_etxecont/infor_asap.html.

Monografías en formato electrónico

- Emilio P. y Rey M. Nuevas propuestas económico-financieras para el sector inmobiliario. Universidad de Sevilla. Marzo 2012. Recuperado el 25 de Marzo de 2013, de <http://www.faeccadiz.com>.

INTRODUCCIÓN

i. Presentación

En este trabajo investigativo se desarrolló cuatro capítulos para analizar la incidencia socio-económica de los jubilados y afiliados del IESS por los créditos hipotecarios otorgados por el BIESS para el financiamiento en la compra de vivienda terminada o terreno, ampliación, remodelación y construcción de un bien inmueble. En la actualidad vemos que se está generando una creciente participación en la demanda de viviendas, particularmente por la clase social media-baja, esto se debe a las facilidades de acceso al crédito que el BIESS brinda a sus clientes con tasa de interés bajas, plazos de pago más extensos a comparación de la banca privada y otorgamiento de los créditos según el nivel de ingresos del beneficiario, es por esto que, en la tesis se presenta la problemática acerca del endeudamiento y sobre-endeudamiento como posibles influyentes en los cambios de los factores socio-económicos.

El primer capítulo comprende el **MARCO TEÓRICO**, el mismo que está dedicado a la fundamentación teórica, explicación de los conceptos adoptados durante el desarrollo del tema de investigación, información del BIESS acerca de su demanda y oferta hipotecaria, reseña histórica y su importancia en la evolución del mercado.

El segundo capítulo se refiere a la **METODOLOGÍA** implementada dentro de la investigación para la comprobación de la hipótesis planteada; los instrumentos de recolección de información; la población y la muestra que será sometida al análisis respectivo mediante la aplicación de encuestas y entrevistas.

El tercer capítulo corresponde al **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**, en base a la tabulación de la información donde se incluye gráficos, cuadros y el análisis de las respuestas de las encuestas y entrevistas realizadas a los actores involucrados.

El cuarto capítulo es acerca de la **PROPUESTA**, enfocada al análisis de las consecuencias que tiene adquirir una deuda hipotecaria con relación a los cambios sociales y económicos de la persona beneficiaria del crédito.

ii. Antecedentes

El Banco Central del Ecuador fue creado en el gobierno de Antonio Flores Jijón para realizar cualquier tipo de transacción bancaria específicamente operaciones que tenga relación con los hacendados cacaoteros o los productores de café pero no tenía la facultad de otorgar ciertos préstamos a otros sectores productivos del país, por lo tanto, surgió la necesidad de crear un banco que cubra las demás exigencias del mercado. En la ciudad de Guayaquil en el año de 1872 se fundó el “Banco de Crédito Hipotecario” por Climaco Gómez Valdez bajo el amparo de la “Ley de Bancos Hipotecarios” con la finalidad de otorgar créditos a los comerciantes e inversionistas del Litoral⁴.

El crédito hipotecario ha sido el mecanismo más utilizado como financiamiento a largo plazo para acceder a la construcción, remodelación, ampliación o compra de vivienda. La carencia de políticas habitacionales, económicas y financieras ha contribuido al problema de financiamiento de las personas por las altas tasas de inflación y los costos financieros elevados ocasionando que ciertos sectores de la población especialmente los de recursos monetarios bajos no puedan acceder fácilmente a un crédito. La otra parte afectada ha sido el sector inmobiliario y de la construcción por la poca demanda efectiva hipotecaria exigida en el mercado causando baja dinamización en la economía del país.

Sin embargo con la introducción de la dolarización se facilitó el desarrollo del mercado hipotecario con la reducción de las tasas de interés, la extensión de los plazos de pago y el funcionamiento óptimo de la intermediación financiera de los bancos, las mutualistas y las cooperativas aumentando la oferta de crédito hipotecario. En anteriores años los bancos podían operar como fiduciarias en un fideicomiso mercantil hipotecario pero dentro del marco del nuevo régimen monetario la actual ley de mercado de valores eliminó de entre sus operaciones esta facultad. Actualmente, sólo los administradores de fondos y fideicomisos pueden fungir como fiduciarias en un fideicomiso si se va a utilizar este mecanismo en un proceso de titularización no hipotecaria y entre las instituciones de servicio financiero, las únicas autorizadas a ser fiduciarias en un proceso de titularización son las de desarrollo del mercado secundario hipotecario.

⁴ El desarrollo del capitalismo en el Litoral: sus clases y fracciones de clase, antes y después de la crisis. Recuperado el 10/01/13, de www.flacsoandes.org/biblio/catalog/resGet.php?resId=17294

En consecuencia de las restricciones y limitaciones al acceso a los préstamos hipotecarios por los altos costos financieros, tasas de interés, inflación y devaluación, en 1992 fue creado el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) con el objetivo de satisfacer la demanda habitacional particularmente a los sectores de menores ingresos en el Ecuador con la aplicación de estrategias crediticias como políticas habitacionales para financiar a corto o largo plazo la ampliación, compra o construcción de viviendas y subsidios habitacionales directos con recursos obtenidos por préstamos al Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En el Ecuador, debido al acelerado crecimiento de la población urbana existen grandes desequilibrios entre la oferta y demanda de viviendas, especialmente en las grandes y medianas ciudades donde se evidencia un déficit habitacional. En 1997 se negoció el mayor monto de la década por el valor de 45.929 millones de sucres a la tasa de interés anual de 36.8% y al plazo promedio de 4 años⁵.

En la década de los noventa alrededor del 52% del monto total de las cédulas hipotecarias negociadas en el mercado bursátil fueron en sucres, el 25% de transacciones se las realizó en dólares y el 23% en UVC⁶. En 1998 el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) fue reestructurado como entidad de apoyo para el MIDUVI con la finalidad de crear mayor estabilidad económica para financiar los programas de construcción de viviendas y a través de la implementación de la Unidad de Refinanciamiento Habitacional crear un esquema de redescuento de las carteras hipotecarias en viviendas que no excedan de US\$ 40 mil⁷.

A inicios de 1981 el crédito hipotecario dió un cambio importante en beneficio de los jubilados y afiliados del país por las políticas crediticias que el IESE implementó para incentivar y facilitar el acceso al financiamiento a largo plazo en la compra, remodelación o construcción de viviendas con cuotas equivalentes al 35% del salario o pensión promedio. Los últimos préstamos hipotecarios vigentes a 1985, avanzaron a

⁵Landeta S. La oferta de crédito hipotecario para la adquisición de vivienda en el Distrito Metropolitano de Quito. Universidad Andina Simón Bolívar. Junio de 2006.

⁶ UVC significa Unidad de Valor Constante.

⁷ Alzamora J. Crédito hipotecario para vivienda en Ecuador: La necesidad de un financiamiento a largo plazo. Apuntes de economía No. 34. Octubre, 2003.

2.400.00 sucres solidarios y 1.500.00 sucres en forma individual, con un interés anual de 14% como máximo anual⁸, con esa tasa el asegurado tenía facilidades para acceder a un crédito flexible rompiendo el esquema de que solo la población con ingresos altos podía adquirir una vivienda.

El IESS podía realizar operaciones de descuento de títulos hipotecarios con los afiliados del seguro general obligatorio que carecían de vivienda propia, cuando se trataban de programas de urbanización y construcción de viviendas financiados por el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, o cualquier otra entidad financiera calificada para este efecto.

En la resolución N.O. 292 aprobada por el Consejo Directivo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en Noviembre de 2009 se estipula que para las operaciones de descuento de crédito hipotecario de vivienda a través del sistema financiero nacional se habían tomado en consideración los siguientes aspectos:

- ✓ **Naturaleza de las Operaciones de Descuento de crédito Hipotecario.-** El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, de conformidad con el mandato legal, realizará operaciones de descuento de crédito hipotecario de vivienda para sus afiliados, a través de las instituciones del sistema financiero, sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, previamente calificadas por el instituto, con los fondos acumulados del seguro de invalidez, vejez y muerte, con o sin responsabilidad de la respectiva institución financiera.
- ✓ **Modalidad.-** Los créditos hipotecarios de vivienda que concedan las instituciones del Sistema Financiero serán bajo la modalidad de amortización gradual. El interés variable se calculará sobre los saldos de capital, los mismos que se reajustarán en periodos iguales y sucesivos de ciento ochenta (180) días.
- ✓ **Sujetos de crédito.-** Son sujetos de crédito los afiliados al seguro general obligatorio del IESS, que tengan acreditadas treinta y seis (36) imposiciones mensuales o más, de las cuales no menos de doce (12) correspondan a los meses

⁸ Posso M. Los préstamos hipotecarios del IESS. Consultorio Jurídico Social. Publicado el 24 de Noviembre de 2005.

inmediatamente anteriores a la fecha de precalificación del crédito otorgado por el IESS.

- ✓ **Plazo del crédito.-** Los créditos hipotecarios de vivienda para los afiliados del IESS, que se originen por parte de las instituciones autorizadas por la ley, con las que el instituto podrá realizar operaciones de descuento de dichos títulos, tendrán plazos desde cinco hasta veinte y cinco (25) años.
- ✓ **Tasa de interés.-** La tasa de interés que se aplicará a las operaciones de descuento de títulos hipotecarios, estará en función de la tasa de interés activa efectiva referencial para el segmento de vivienda calculada por el Banco Central del Ecuador.

Los organismos internacionales y nacionales como el Banco Mundial y varios representantes de las Cámaras de la Producción, demostraron mediante pruebas financieras que el IESS no tenía la capacidad de abastecer a la demanda de crédito hipotecario exigida en el mercado ecuatoriano, por lo que surgió la necesidad de la creación del Banco del IESS para que se encargue de la inversión de los fondos recaudados por los propios jubilados y afiliados en proyectos productivos para generar recursos disponibles y que puedan acceder a un préstamo sin inmiscuir dinero del Estado. De esta manera los beneficiarios serán los propios asegurados que podrán acceder de forma segura y confiable a los créditos.

iii. Planteamiento del problema

En el Ecuador con la creación del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) y la implementación de nuevas leyes crediticias e hipotecarias se crearon facilidades para que los jubilados y afiliados del IESS accedan a los créditos hipotecarios con plazos de pago más extensos y tasas de interés de 2 a 3 puntos más bajas que las del sistema financiero privado, ocasionado un crecimiento acelerado en la demanda en el segmento de viviendas.

La manera en que los jubilados y afiliados del IESS obtienen los préstamos hipotecarios en el BIESS es muy sencilla por la rapidez con la que se tramitan los créditos y los

beneficios que este brinda porque permite financiar hasta el 100% del precio de la vivienda con plazos hasta de 25 años y tasas de interés favorables entre 7.90% y 8.90% siendo inferiores a comparación de las demás instituciones financieras. Las oportunidades que da el gobierno del presidente Rafael Correa Delgado para que más personas accedan a un crédito hipotecario tienen sus consecuencias como lo menciona la empresa encuestadora Consulsua⁹ que alrededor de la cuarta parte de la población de Guayaquil se encuentra sobre endeudada sin capacidad de ahorro suficiente para mantener al hogar y con complicaciones para hacer frente a sus deudas, esto en un futuro en caso de multiplicarse podría traer como consecuencia una burbuja inmobiliaria que el propio estado estaría impulsando pero que al mismo tiempo está tratando de prevenir con la creación de la nueva ley hipotecaria y de vehículos para disminuir el riesgo de una crisis inmobiliaria. Como ejemplo se puede tomar el caso ocurrido en los Estados Unidos que por no medir el alto riesgo que implica prestar capital a personas que no pueden cubrir la deuda, su caída hipotecaria se vio inevitable. Sin embargo, endeudarse no es malo al contrario permite dinamizar la economía de un país, solo hay que tener conciencia del préstamo que se está realizando y de la manera en que este va a ser utilizado.

iv. Objetivos

El siguiente objetivo general es planteado en base al desarrollo que se quiere lograr en la investigación:

Analizar la incidencia socio-económica de las personas que adquieren una vivienda mediante un financiamiento hipotecario en el BIESS en la ciudad de Guayaquil durante el periodo Noviembre 2010 a Diciembre 2011.

En base al objetivo general de la investigación se desarrollaron diferentes objetivos para llegar a los resultados deseados.

- 1.- Determinar la cantidad de afiliados y jubilados al IESS que obtuvieron crédito hipotecario en el BIESS a nivel nacional vs nivel Guayaquil.

⁹ Empresa consultora creada en el año 2006 para generar soluciones óptimas a problemas de alta complejidad.

- 2.- Evaluar el monto de financiamiento otorgado por el BIESS vs. demanda de crédito entre afiliados y jubilados.
- 3.- Determinar las variaciones de los niveles de bienestar social y la realidad económica de los beneficiarios por la obtención de crédito hipotecario.

v. Marco metodológico

"La formulación de un problema, es más importante que su solución." Esta frase atribuida a Albert Einstein (Teoría de la Relatividad, 1905), nos hace referencia acerca de la importancia que tiene la identificación y categorización de las variables de investigación para plantear de forma correcta el problema y hallar sus posibilidades soluciones.

Para cumplir con el objetivo planteado en este trabajo de investigación, se aplicará un estudio analítico sobre las variables que inciden en el problema a fin de tener una mayor profundización. La muestra de estudio, quiénes son los afiliados y jubilados del IESS serán sujetos de análisis mediante la aplicación de encuestas para identificar los cambios socioeconómicos influenciados por la obtención de los créditos hipotecarios que fueron otorgados por el Banco del IESS. Además se realizará una entrevista dirigida al representante de una empresa constructora-inmobiliaria.

vi. Hipótesis

Existe una incidencia positiva en los cambios del nivel socioeconómico en los afiliados y jubilados al IESS que obtuvieron un crédito hipotecario a través del BIESS.

Esta hipótesis será comprobada mediante un análisis de los resultados de la encuesta vs. la identificación del grupo socioeconómico al cual pertenecen los beneficiarios de los préstamos.

CAPÍTULO 1

1. MARCO TEÓRICO

1.1. Preliminares

Existe una amplia gama de opiniones y sugerencias que resaltan los pros y contra acerca del financiamiento a través de la emisión de los créditos hipotecarios bajo el apoyo de leyes gubernamentales.

Tomando en consideración el comentario del analista financiero Marcos López, ex director del Banco Central, la nueva ley de hipotecas para viviendas y vehículos busca defender los derechos del deudor y evitar abusos de los sujetos de créditos hipotecarios. Sin embargo, existen aspectos particulares que pueden afectar a la persona adquirente del crédito como son en los casos de divorcio por la separación de bienes y el traspaso de la obligación.

Para César Robalino, presidente de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE), los riesgos para el acreedor financiero como mutualista, cooperativa y banco crecen con la vigencia de esta ley¹⁰ en donde está en juego no sólo el patrimonio del banco sino también la plata de los depositantes¹¹.

El presidente del Directorio del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Ramiro González (2011) manifestó:

“Nosotros tenemos como garantía los fondos de reserva, los fondos de cesantía y también los propios fondos de aportación de los trabajadores, de tal forma que no hay riesgo de pérdida y más aún tenemos una cosa que tampoco tiene la banca que es la

¹⁰ Refiere a la Ley de Hipotecas para Viviendas y Vehículos

¹¹Bancos privados temen por la Economía.

coactiva, es decir, que las garantías para la entrega de créditos están basadas en los mismos recursos de los afiliados, lo que sería una ventaja frente a la banca privada”¹²

Desde la perspectiva de Nazario Cedeño, promotor urbanístico de la ciudadela San José, este no es el mejor momento para inversionistas y constructores como él, pero los préstamos hipotecarios del Seguro Social salvan la situación. Además mencionó que sí hay demanda de casas, sobre todo de la clase media que tiene un trabajo seguro, pero lo que pasa es que la banca pone sus reglas a la hora de dar créditos hipotecarios y la gente se ve limitada.¹³

El Economista guayaquileño Walter Spurrier Baquerizo, director del Análisis Semanal y articulista del periódico El Universo, en una de sus publicaciones menciona que el presidente advierte que los hogares ecuatorianos están sobre endeudados, en lo que la prensa ha hecho eco y la opinión pública tiende a coincidir. Se habla de poner cupos al endeudamiento, esto sigue a la aprobación de una ley que regula el crédito hipotecario, inspirada por la crisis española que costó la vivienda a numerosos compatriotas en suelo ibérico.¹⁴

El gerente del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), Efraín Vieira (2011) mencionó:

“El crédito hipotecario es nuestro producto estrella, un producto desarrollado desde junio del 2008 y que fue retomado por nosotros a partir del 18 de octubre del 2010 y hemos logrado colocar US\$ 270 millones y al 30 de abril esta cifra llegará a US\$ 326 millones”.¹⁵

¹² BIESS movió \$762 millones en seis meses de operación. Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/biess-movio-762-millones-en-seis-meses-de-operacion-470877.html>

¹³ Más viviendas y menos compradores. Casas desocupadas y a la venta hay en muchas en las urbanizaciones privadas que se levantan en Manta. Recuperado el 25 de Octubre de 2012, de <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/221550-mas-viviendas-y-menos-compradores/>

¹⁴ ¿Burbuja? ¿Sobre endeudamiento? Recuperado el 02 de Noviembre de 2012, de <http://www.eluniverso.com/2012/06/03/1/1363/vburbuja-sobreendeudamiento.html>

¹⁵ BIESS movió \$762 millones en seis meses de operación. Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/biess-movio-762-millones-en-seis-meses-de-operacion-470877.html>

1.2. Entorno organizacional del Banco del IESS

1.2.1. Reseña histórica

La Constitución de la República del Ecuador en su artículo 372 bajo los principios de rentabilidad, seguridad, liquidez y eficiencia establece la creación de una institución financiera pública propiedad del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) para que administre de forma responsable sus fondos previsionales públicos y sus inversiones privativas o no privativas.

De esta manera en el Suplemento del Registro Oficial No. 578, el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) fue creado el 11 de Mayo del 2009, como una entidad autónoma con independencia administrativa, técnica y financiera cuyo objetivo principal es brindar un servicio público de calidad a todos los jubilados y afiliados del Ecuador. Es así que el 18 de Octubre de 2010 comenzó sus operaciones en su domicilio principal ubicado en la ciudad de Quito, Distrito Metropolitano. Acorde a la ley general del sistema financiero, el BIESS deberá notificar a la Superintendencia de Bancos y Seguros la fecha de inicio de sus operaciones y no podrá cerrar sus puertas sin previo aviso de al menos quince días de anticipación.

Esta entidad facilita el desarrollo económico en diversos sectores productivos y estratégicos del país a través del financiamiento de proyectos de inversión, con esto se consigue la inyección de más capital en un Mercado de Valores totalmente descuidado por parte del sistema financiero privado.

Las funciones que debe cumplir el BIESS dentro del marco de la ley, son las siguientes¹⁶:

- Invertir en el Mercado de Valores para el financiamiento de proyectos públicos y privados, productivos, de infraestructura y títulos de renta fija o variable, que generen rentabilidad económica para el país.

¹⁶Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. “El pleno de la comisión Legislativa y de Fiscalización” Recuperado el 13/02/2013, de http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/Seguridad%20Social/Ley_Banco_IESS.pdf

- Administrar de manera responsable los fondos previsionales públicos e inversiones privativas o no privativas del IESS.
- La concesión de créditos quirografarios, hipotecarios, prendarios, entre otros servicios financieros para los jubilados y afiliados.

Para los beneficiarios de los créditos otorgados por el BIESS es una oportunidad para ampliar sus fondos de inversión que pueden ser utilizados en diferentes tipos de necesidades como en la compra de vivienda, desarrollo de proyectos, implementación de negocios que fomenten la generación de empleo.

En la sesión ordinaria del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social realizada el día 08 de Diciembre 2009 se establecen las posiciones de los siguientes miembros del directorio¹⁷:

1. Presidente del directorio: Econ. Ramiro González Jaramillo. (Decreto 1176 publicado en el Registro Oficial 379, 11 de Julio de 2008).
2. Vicepresidente del directorio: Econ. Leonardo Vicuña Izquierdo (Oficio No. 11000000-976-CD, 21 de Octubre de 2010).
3. Representante de los afiliados: Econ. Bolívar Cruz Huilcapi (Oficio No. SAN-09-313, 27 de Noviembre de 2009).
 - a) Miembro suplente: Econ. Luis Efraín Cazar Moncayo (Oficio No. SAN-09-313, 27 de Noviembre de 2009).
4. Representante de los afiliados: Ing. Omar Serrano Cueva (Oficio No. SAN-09-313, 27 de Noviembre de 2009).
 - a) Miembro suplente: Ing. Fátima Salavarría Alcívar (Oficio No. SAN-09-313, 27 de Noviembre de 2009).

En la sesión ordinaria del directorio del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social realizada de la ciudad de Guayaquil establece la posición del gerente general¹⁸:

¹⁷Resumen del Acta No. 001. Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de http://www.biess.fin.ec/files/ley-transparencia/actas-de-directorio/2009/actas-2009/acta_01-08-dic-2009.pdf

¹⁸Resumen del Acta No. 027. Recuperado el 20 de Octubre de 2012, de http://www.biess.fin.ec/files/ley-transparencia/actas-de-directorio/2010/actas-2010/acta_27-08-jun-2010.pdf

- Gerente general: Ing. Efraín Vieira Herrera (Acta No. 27, 8 de Junio de 2010 según lo establecido en los artículos 15 de la ley del Banco del IESS y 19 del Estatuto).

De acuerdo al registro oficial No. 587 se establece la visión, misión, objetivos y políticas generales del Banco del IESS, que son las siguientes¹⁹:

1.2.2. Visión

El Banco del IESS como institución financiera pública quiere ser reconocida por su calidad de servicio ofrecido en beneficio de los afiliados y jubilados del Ecuador y por contribuir al desarrollo socioeconómico del país mediante la generación de rendimientos.

1.2.3. Misión

Administrar de manera responsable los ahorros previsionales de los asegurados, utilizando sus recursos en proyectos de inversión que generen rentabilidad social y económica para impulsar el desarrollo en diversos sectores de la producción y generar nuevas fuentes de trabajo.

1.2.4. Objetivos

- Brindar oportunidades de financiamiento a corto y largo plazo para cubrir las necesidades de crédito de los asegurados.
- Impulsar el desarrollo del sector productivo para dinamizar la economía del país.
- Invertir de manera eficiente los recursos de los asegurados para que generen rentabilidad social y económica.
- Mantener la autonomía técnica, administrativa y financiera permitida dentro del marco legal e institucional.
- Innovar en el desarrollo de nuevos productos financieros que permitan satisfacer las exigencias de los asegurados.

¹⁹ Registro oficial No. 587. Administración del Sr. Rafael Correa Delegado. Presidente Constitucional de la República. Quito, Lunes 11 de Mayo del 2009. Recuperado el 20/02/2013, de <http://blog.asiess.org.ec/wp-content/uploads/2011/08/registro-oficial-creacion-del-biess.pdf>

- Brindar por excelencia servicios financieros en beneficio de los afiliados y jubilados.
- Ejecutar los procedimientos operacionales acorde a los sistemas operativos, tecnológicos y de comunicación implementados en el Banco.

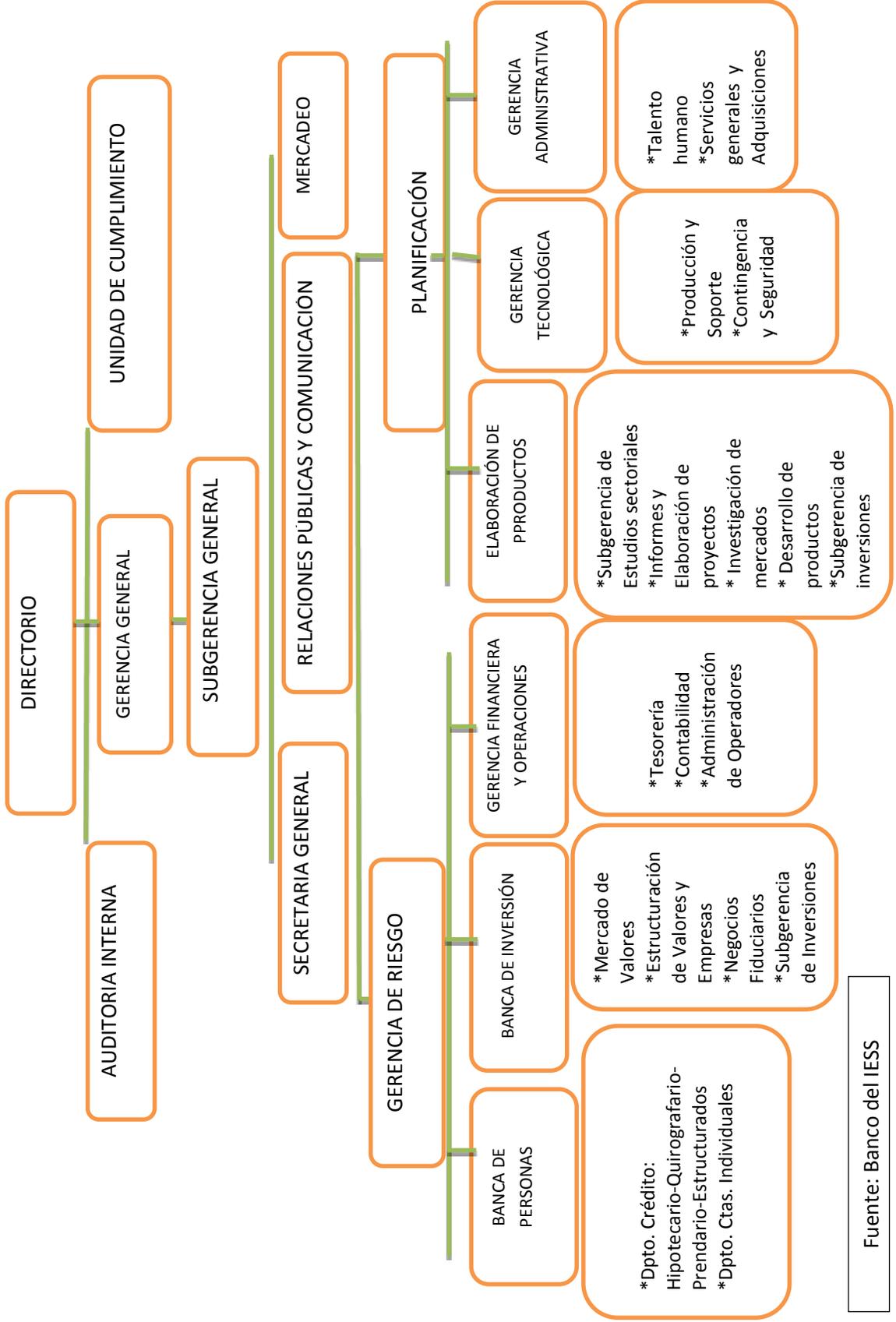
1.2.5. Políticas generales

- Garantizar la diversificación de los productos y servicios financieros, a fin de expandir la cobertura y beneficios a nivel nacional.
- Incrementar el volumen de créditos y desarrollo de proyectos de inversión que generen rentabilidad sobre el capital de los asegurados.
- Asegurar el buen uso de los recursos provisionales de los asegurados del IESS bajo los principios de seguridad, liquidez, rentabilidad y responsabilidad.
- Promover el cumplimiento de la ley orgánica de transparencia y acceso a la información pública con mecanismos de evaluación que permitan medir la eficiencia en la gestión del Banco.

El cargo principal se encuentra el director del Banco del IESS, quien es el Econ. Ramiro González Jaramillo, su función principal como presidente de esta institución financiera pública es brindar servicios y productos financieros con calidad y eficiencia en beneficio de los asegurados del Ecuador.

En el siguiente organigrama se presenta la estructura jerárquica de los funcionarios públicos del BIESS, según el cargo que desempeñan:

CUADRO N.O. 1.1 ESTRUCTURA ORGÁNICA



Fuente: Banco del IESS

1.2.6. Requisitos para precalificación del crédito

Los afiliados y jubilados pueden realizar directamente la precalificación de su crédito hipotecario a través de la página www.biess.fin.ec en donde recibirá información sobre el monto al que podría acceder y sus cuotas de pago.

Los requisitos para precalificar son los siguientes²⁰:

- ✓ Tener clave personal de Historia Laboral, con la cual podrá ingresar con su usuario a la página del BIESS.
- ✓ Contar con mínimo 36 aportes individuales o solidarios.
- ✓ Poseer 12 aportaciones continuas.
- ✓ No tener deudas pendientes ni vencidas con el IESS o BIESS.
- ✓ No estar en la central de riesgo con calificación C, D o E.
- ✓ Si el afiliado es empleador, no debe tener obligaciones pendientes o en mora con el IESS.
- ✓ El jubilado debe estar en goce de pensión con el IESS.
- ✓ No tener deudas hipotecarias con el IESS o BIESS, salvo que no excedan del 10% de los créditos vigentes.
- ✓ De estar bajo relación de dependencia, su empleador debe encontrarse al día en sus obligaciones con el IESS.
- ✓ El monto otorgado depende de los aportes del afiliado o jubilado y de su capacidad de pago.

1.2.7. Procedimiento para ingreso de solicitud del préstamo

Si el asegurado cumple con los requisitos mencionados, el procedimiento para crear la solicitud del crédito hipotecario es el siguiente:

1.-Se ingresa al sitio web <http://www.biess.fin.ec/inicio>. En Préstamo Hipotecario seleccionamos la opción **Solicitar préstamo (VER ANEXO 1)**.

2.- Posteriormente se ingresa los datos del usuario y contraseña. Esta es la clave personal de Historia Laboral.(**VER ANEXO 2**).

²⁰ Precalificación y concesión de préstamo hipotecario. Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Dirección de desarrollo institucional. Abril de 2009.

3.- Luego se procede a seleccionar la opción **Crear Solicitud**. Además se puede acceder a diversos servicios en línea como por ejemplo: consultar o anular una solicitud de crédito ya ingresada, consultar la tabla de amortización de la deuda y los requisitos generales a cumplir. **(VER ANEXO 3)**.

4.- Después se procede a escoger el tipo de producto a solicitar por medio del préstamo hipotecario. Dentro de las opciones tenemos: vivienda terminada, construcción de vivienda, remodelación y ampliación de vivienda, adquisición de oficinas, locales comerciales y consultorios, compra de terreno y construcción de vivienda, adquisición de terreno para vivienda, confirmación de garantía para el afiliado voluntario, sustitución de hipoteca. Como ejemplo se selecciona la opción **vivienda terminada**. **(VER ANEXO 4)**.

5.- A continuación se revisa la información acerca del tipo de producto seleccionado, luego se debe seleccionar la opción **Aceptar y Continuar**, solamente en el caso de no querer la solicitud aplicada se puede escoger la opción Regresar. **(VER ANEXO 5)**.

6.- Luego se presenta los términos de autorización de la solicitud tanto para afiliado y jubilado. Si el solicitante está de acuerdo se selecciona la opción Acepto. **(VER ANEXO 6)**.

7.- Se selecciona el modo del préstamo que se quiera aplicar. La opción Individual, el sistema solamente considerará sus datos de salarios aportados mensualmente en caso de ser afiliado y la suma de sus prestaciones jubilares en caso de ser jubilado. Por otro lado con la opción **Solidaria** el sistema tomará los datos tanto de los afiliados y jubilados como los de su cónyuge o conviviente, es decir, sus salarios aportados mensualmente y la suma de sus pensiones jubilares. Posteriormente se escoge la opción **Aceptar y Continuar**. **(VER ANEXO 7)**.

8.- En este último paso se procede a imprimir la solicitud enviada vía internet para llevarla junto con la documentación respectiva hacia las oficinas del BIESS y comenzar con el trámite de la concesión del crédito. En caso de que el solicitante del crédito no haya cumplido con los requisitos exigidos, la precalificación del préstamo hipotecario va a ser negada. Sin embargo el asegurado puede acceder a la simulación de préstamo hipotecario. **(VER ANEXO 8)**.

- 9 centros comerciales.
- Parques, edificios de oficina, hospitales, consultorios, centros educativos, deportivos y de esparcimiento.
- Creadores de Ciudad Celeste, Villa del Rey, La Joya, Global.

1.3.2. Villa del Rey

Villa del Rey se encuentra ubicado en el Km. 14 Av. León Febres Cordero (antes Vía Samborondón) CANTÓN DAULE. Según se observa en la siguiente figura, esta urbanización está dentro del entorno geográfico junto con los demás proyectos inmobiliarios como La Joya y Villa Club, permitiendo ser conocida por los usuarios de las otras inmobiliarias.

IMAGEN N.O. 1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA VILLA DEL REY



Fuente: Villa del Rey. Recuperado el 02 de Febrero de 2013, de <http://www.villadelrey.ec/venta-de-casas-en-guayaquil>.

Características

- 1.055 hectáreas totalmente urbanizadas.
- 30756 unidades de vivienda.
- 9 centros comerciales.

- Centro hospitalario con dos torres de consultorio y parqueo.
- Edificios de oficina.
- Departamentos multifamiliares.
- Centros deportivos y gimnasios.

Las urbanizaciones inmobiliarias desarrolladas por Villa del Rey son las siguientes

- Urb. Princesa Diana.
- Urb. Rey Carlos.
- Urb. Reina Beatriz.
- Urb. Rey Arturo.

1.3.3. Furoiani

La ubicación geográfica de esta urbanización varía según el proyecto residencial al cual se refiera. Por ejemplo Bonaire está ubicada vía Samborondón Km. 5.8 y el Conjunto Residencia Venetto III en Puerto Azul (vía a la Costa). Esta última está más distante con relación a las otras residencias aliadas con el BIESS. A pesar de aquello es reconocida por su excelente servicio y por sus instalaciones de calidad.

IMAGEN N.O. 1.3 UBICACIÓN GEOGRÁFICA FUROIANI



Fuente: Furoiani. Recuperado el 10 de Febrero de 2013, de <http://www.furoiani.com/mapavolare.htm>.

Las siguientes urbanizaciones se encuentran ubicadas vía Samborondón Km. 14.5.

- Urb. Milán.
- Condominios Volare.
- Urb. Volare.

1.3.4. Constructora Baquerizo

Es una compañía constructora, desarrolladora inmobiliaria y de ingenierías. Construye todo tipo de obras civiles a nivel nacional.

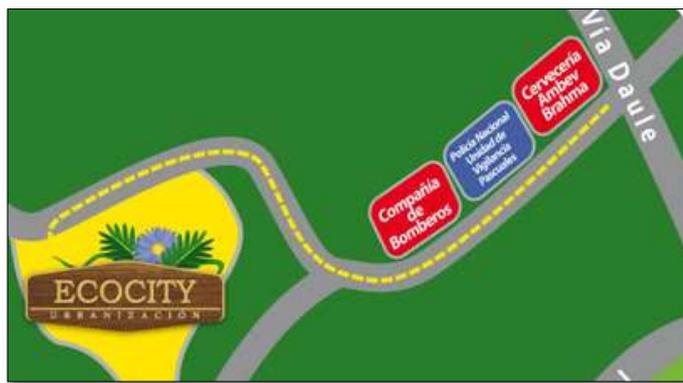
Es promotora de los siguientes proyectos residenciales:

- Arboletta.
- Ecocity.
- Parque Magno.
- Paseo del Sol.
- Loma Vista.
- Paseo San Felipe.

1.3.4.1. Ecocity

Ubicado en el norte de Guayaquil en el Km 14.5 vía a Daule por la entrada de la cervecería Ambev-Brahma. Frente al parque ecológico “Las Iguanas”. Según se puede observar esta urbanización se encuentra en un sector de expansión inmobiliaria, a diferencia de las que se encuentran en vía Samborondón donde la mayoría de su terrenos han sido ocupados para la construcción de residencias.

IMAGEN NO. 1.4 UBICACIÓN GEOGRÁFICA ECOCITY



Fuente: Ecocity. Recuperado el 12 de Febrero de 2013, de <http://www.ecocity.com.ec/ecocity-urbanizacion.html>

Características

- Canchas deportivas.
- Juegos infantiles.

- Locales comerciales.
- Servicio de luz eléctrica.
- Servicio de agua potable.
- Seguridad 24 horas.
- Servicio de telefonía e internet.

1.3.4.2. Urbanización Parque Magno

Está ubicada en el kilómetro 3 de la vía a Samborondón. La urbanización consiste de 22 condominios de 6 departamentos cada uno, con un magnifico ambiente de tranquilidad y relajamiento por las amplias áreas de parque y múltiples servicios que ofrece.

Características

- Cerramiento perimetral con protección eléctrica.
- Guardianía las 24 horas en la garita a cada vivienda.
- Calles adoquinadas.
- Amplitud de parterre central y calles amplias.
- Comunicación desde la garita a cada vivienda.
- Pista de Jogging, patinaje, monopatín o bicicleta.
- 2 parqueaderos por departamento.
- Cancha de fútbol, volley, tenis, canchas múltiples y 4 parques.
- Piscina para niños y adultos.

1.3.4.3. Urbanización Paseo del Sol

Esta cuenta con 14 casas y 3 condominios de 6 departamentos cada uno. Ubicada en el kilómetro 3 de la vía a Samborondón.

Características

- Calles adoquinadas.
- Amplitud de parterre central.
- Amplitud en las calles y aceras.
- Comunicación desde la garita a cada vivienda.
- Instalaciones subterráneas: telefónicas, TV cable y eléctricas.

- Parque con juegos infantiles y piscina con baños.

1.3.4.4. Urbanización San Felipe

Es un conjunto de 8 casas ubicadas dentro de la ciudadela San Felipe. Las casas cuentan con distribuciones muy cómodas con modelos desde 80 m2 hasta 105 m2 de construcción, y el tamaño de los terrenos depende de la ubicación de la casa. Esta urbanización tiene calles adoquinadas, guardianía las 24 horas, parqueo y patio en cada casa y áreas de esparcimiento.

1.4. Capacidad de endeudamiento

El monto concedido como préstamo para el afiliado, va a depender del sueldo mensual, capacidad de pago y según la edad del solicitante.

A continuación se presenta un cuadro que detalla explícitamente el valor neto otorgado según el nivel de ingresos.

CUADRO N.O.1.2 MONTO OTORGADO SEGÚN LA CAPACIDAD DE PAGO DEL AFILIADO POR SU SUELDO MENSUAL (DÓLARES)

Sueldo reportado	Cuota máxima mensual(40% del sueldo)	Total monto otorgado hasta 25 años plazo, 8,56%
\$ 292,00	\$ 116,80	\$ 14.277,49
\$ 350,00	\$ 140,00	\$ 17.299,45
\$ 400,00	\$ 160,00	\$ 19.770,80
\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 24.713,49
\$ 600,00	\$ 240,00	\$ 29.656,19
\$ 700,00	\$ 280,00	\$ 34.589,89
\$ 800,00	\$ 320,00	\$ 39.541,59
\$ 1.000,00	\$ 400,00	\$ 49.426,99
\$ 1.250,00	\$ 500,00	\$ 61.783,74
\$ 1.500,00	\$ 600,00	\$ 74.140,48
\$ 2.000,00	\$ 800,00	\$ 98.853,98
\$ 3.000,00	\$ 1.200,00	\$ 148.280,97
\$ 4.000,00	\$ 1.600,00	\$ 197.707,96
\$ 5.000,00	\$ 2.000,00	\$ 247.134,95
\$ 10.000,00	\$ 4.000,00	\$ 494.269,90

Fuente: Banco del IESS²¹

²¹Capacidad de endeudamiento según el sueldo mensual del afiliado. Recuperado el 24 de Febrero de 2013, de <http://www.biess.fin.ec/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/boletin-de-prensa/archive/boletines/2012/08/27/informese-sobre-el-monto-del-credito-hipotecario-que-le-puede-prestar-el-biess>

Tomando en consideración a una persona que gane el sueldo básico unificado del año 2012 US\$ 292, la cuota máxima que podría cancelar el afiliado es de US\$ 116.80 correspondiente al 40% de su ingreso. A diferencia de una persona que tenga un ingreso mensual mayor como por ejemplo el de los US\$ 10,000. Por lo tanto, la cuota máxima que podría cancelar es de US\$ 4,000.

El Banco del IESS realiza este procedimiento para precalificar el monto que va a ser otorgado como préstamo para evitar futuras impugnaciones por falta de capacidad en el pago de las obligaciones.

1.5. Determinación de la oferta hipotecaria del Banco del IESS

1.5.1. Por motivo de concesión del crédito

Los tipos de préstamos hipotecarios que el BIESS ofrece a los afiliados y jubilados son los siguientes:

- Vivienda terminada.
- Construcción de vivienda.
- Remodelación y ampliación de vivienda.
- Adquisición de terreno.
- Adquisición de terreno y construcción de vivienda.
- Adquisición de oficinas, locales comerciales y consultorios.
- Sustitución de hipoteca.

La tasa de interés que se considera para los préstamos hipotecarios, fluctúa de acuerdo con el plazo de pago, entre el 7.90% y el 8.69% tomando como referencia la Tasa Activa Efectiva Referencial del Segmento de Vivienda publicada por el Banco Central del Ecuador, considerando los plazos máximos de pago. Esta tasa se reajusta cada 180 días.

CUADRO N.O. 1.3 OFERTA HIPOTECARIA DEL BANCO DEL IESS

Tipo de crédito	Monto de financiamiento	Plazo de pago	Documentación	Característica
Vivienda Terminada	Se financia el 100% del avalúo del inmueble hasta USD 100,000. En caso que el valor del mismo supere los 125,000 dólares el Banco cubre el 80% del avalúo actualizado y la diferencia deberá ser asumida por el solicitante.	Hasta 25 años, dependiendo de la edad del asegurado.	La documentación debe ser presentadas tanto por el solicitante como por el vendedor de la vivienda. (VER ANEXO 9).	El asegurado puede acceder a la compra de casa, departamento individual, condominio o parte de un conjunto habitacional que se encuentre disponible para ser habitado.
Construcción de vivienda	El financiamiento que va desde el 80% hasta el 100%, estará en función directa con el valor del Presupuesto de Construcción.	Hasta 25 años, dependerá de la edad del asegurado	La documentación deben ser presentadas tanto por el solicitante como por el constructor de la vivienda. (VER ANEXO 10).	El asegurado podrá adquirir los préstamos para construcción de vivienda para construir su casa propia en terreno libre o junto a construcciones ya existentes sin recargo de impuestos sobre el bien.
Remodelación y ampliación de vivienda	Se financiará hasta el 50% del avalúo de realización de la vivienda.	Hasta 15 años, dependiendo de la edad del asegurado.	La documentación deben ser presentadas tanto por el solicitante como por el constructor contratado para la remodelación o ampliación de la vivienda. (VER ANEXO 11).	Solo es para la estructura interna de la casa por ejemplo: dormitorios, pisos, closets, etc. Esta no debe ser usada para cambios en la infraestructura principal.
Adquisición de terreno	Se financia 100% si el valor del avalúo de realización del terreno es menor o igual a USD 125.000, en caso de que sea superior el BIESS podrá financiar el 80% del avalúo.	Hasta 12 años y la edad máxima del asegurado es de 75 años.	La documentación deben ser presentadas tanto por el solicitante como por el vendedor del terreno. (VER ANEXO 12).	El terreno no puede exceder de los 5000 m2. Si se encuentra en zona rural, el terreno no puede exceder de los 10000m2. Debe estar libre de gravámenes. Debe tener todos los servicios básicos.
Adquisición de oficinas, local comercial y consultorio	Se financia USD100.000, si el valor del avalúo de realización del terreno es menor o igual a USD 125.000, en caso de que sea superior el valor de la realización del terreno, el BIESS podrá financiar el 80% del avalúo.	Hasta 12 años y la edad máxima para otorgar un crédito al asegurado es de 75 años.	La documentación deben ser presentadas tanto por el solicitante como por el vendedor del bien inmueble. (VER ANEXO 13).	El BIESS pretende impulsar el desarrollo empresarial en beneficio del asegurado permitiendo la compra de bienes inmuebles nuevos o usados tales como oficinas, locales comerciales y consultorios, los mismos que deben estar terminados.
Sustitución de hipoteca	El monto del financiamiento de la deuda hipotecaria traspasa al BIESS, va a depender de la capacidad de pago del solicitante.	Hasta 25 años, dependiendo a la edad del asegurado	La documentación debe ser presentada por el solicitante el crédito. (VER ANEXO 14).	El asegurado puede traspasar su deuda hipotecaria adquirida con cualquier institución financiera. El traslado solo es para la compra o construcción de vivienda.

Fuente: Banco del IESS

El Banco del IESS procede a calcular el sueldo promedio del asegurado para posteriormente conocer la cuota mensual a la que se puede comprometer el solicitante. El promedio se realiza mediante la sumatoria de los sueldos percibidos durante los últimos 6 meses y la cuota es el 40% de este valor.

A continuación se presenta el caso de un afiliado al IESS que solicita un préstamo hipotecario para la adquisición de una vivienda terminada:

Nombres y apellidos: Mario Gabriel Fajardo Torres
Cédula: 0927177212

Los sueldos de Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre de 2012 son de US\$ 300.00 cada mes y en Enero y Febrero 2013 son de US\$ 323.06 cada mes. En total suma US\$ 1,846.12 cuyo valor se divide para 6, dando un sueldo promedio de US\$ 307.69.

El BIESS realiza los cálculos acorde al nivel de ingreso individual o conyuntivo, los plazos de pago y la cuota mensual establecida para cada tipo de préstamo.

TABLA N.O. 1.1 OPCIÓN DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO-VIVIENDA TERMINADA

Plazo máximo de crédito	25 años
Plazo máximo de crédito	300 meses
Tasa de interés	8.69%
Cuota mensual estimada	US\$ 123.07
Cuota mensual seguro desgravamen	US\$ 10.53
Monto del crédito estimado	US\$ 15,043.92
Avalúo de realización mínimo estimado	US\$ 15,043.92

Fuente: Banco del IESS

Los valores que el BIESS descuenta al momento de otorgar el préstamo son los siguientes:

- Cuota mensual estimada: para este caso la alicuota a pagar corresponde al 40% del sueldo promedio, dando un valor US\$ 123.07.
- Cuota mensual seguro desgravamen: el afiliado estará asegurado desde la primera cuota que cancele, a través del pago de un seguro de desgravamen que varía según el plazo del préstamo (**Ver ANEXO 15**). Para este caso el

solicitante del crédito tiene aprobado un plazo máximo de 25 años y el monto otorgado es de US\$ 15,043.92. Entonces la prima se calcula multiplicando el coeficiente del seguro 0.000699794²² por el monto otorgado dando un valor de US\$ 10.53.

En la siguiente fórmula se podrá verificar los cálculos realizados por el BIESS con respecto a la cuota mensual y valor del préstamo concedido.

$$A = \frac{VP \cdot i' \cdot (1+i')^n}{(1+i')^n - 1}$$

Donde,

Tasa de interés (i)= 8.69%.

Número de meses(n)= 300.

Tasa de interés compuesta(i')= i/(100*12).

Monto del crédito estimado(VP)=15043,93.

Cuota(A)= ?

$$\text{Cuota} = \frac{15,043.92 \cdot 0.00724166667 \cdot 8.711739737}{8.711739737 - 1}$$

$$\text{Cuota} = 123.07$$

$$\text{VP} = \frac{123.07 \cdot 8.711739737 - 1}{(0.00724166667 \cdot 8.711739737)}$$

$$\text{VP} = 15,043.92$$

Los afiliados pueden ingresar al simulador de préstamo hipotecario que el BIESS pone a disposición desde la página web <https://ph.biess.fin.ec/ph-web/solicitud/simulacion.jsf>. De esta manera podrán manejar los plazos de pago, la cuota mensual y el valor del préstamo estimado, según las siguientes alternativas:

²² Este coeficiente de seguro de desgravamen corresponde por los 25 años plazo.

- Mejor Opción.
- Personalizar cuota mensual.
- Personalizar el monto del préstamo.

Mejor Opción

Con esta opción el BIESS pretende emitir un financiamiento óptimo acorde a la capacidad de pago y endeudamiento de la persona, a fin de que no se involucren en deudas que en el futuro no vayan a cancelar. Si el afiliado tiene un sueldo promedio de US\$ 307.06 y desea un préstamo hipotecario de US\$ 10,000 la mejor opción que BIESS ofrece es la siguiente:

TABLA N.O. 1.2 MEJOR OPCIÓN DE PRÉSTAMO QUE OFRECE EL BIESS

Plazo máximo de crédito	9 años y 9 meses
Plazo máximo de crédito	117 meses
Tasa de interés	7.90%
Cuota mensual estimada	US\$ 122.84
Cuota mensual seguro desgravamen	US\$ 4.06
Monto del crédito estimado	US\$ 10,000.00
Avalúo de realización mínimo estimado	US\$ 10,000.00

Fuente: Banco del IESS

$$A = VP \frac{i^n * (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$\text{Cuota} = \frac{10,000 * 0.00658333333 * 2.154859806}{2.154859806 - 1}$$

$$\text{Cuota} = 122.84$$

$$VP = \frac{122.84 * 2.154859806 - 1}{(0.00658333333 * 2.154859806)}$$

$$VP = 10,000$$

Personalizar la cuota mensual

En esta opción el usuario puede elegir la cuota mensual que desea cancelar y los plazos de pago. Recordar que al momento de seleccionar las alternativas se está

comprometiendo a cancelar dicho valor mensual dentro del plazo determinado, por tal motivo la persona debe medir los niveles de ingresos vs. patrones de gastos para no afectar su condición de vida.

TABLA N.O. 1.3 PERSONALIZACIÓN DE LA CUOTA MENSUAL DEL PRÉSTAMO

Plazo máximo de crédito	25 años
Plazo máximo de crédito	300 meses
Tasa de interés	8.69%
Cuota mensual estimada	US\$ 100.00
Cuota mensual seguro desgravamen	US\$ 8.55
Monto del crédito estimado	US\$ 12,223.88
Avalúo de realización mínimo estimado	US\$ 12,223.88

Fuente: Banco del IESS

Personalizar el monto del préstamo

En esta opción el solicitante puede digitar el valor del préstamo que desea adquirir. Tomar en consideración las anteriores alternativas para que el monto otorgado vaya acorde a la capacidad de pago y financiamiento. El valor del préstamo que desea adquirir el afiliado es de US\$ 10,000 financiado hasta 25 años.

TABLA N.O. 1.4 PERSONALIZACIÓN DEL MONTO CONCEDIDO

Plazo máximo de crédito	25 años
Plazo máximo de crédito	300 meses
Tasa de interés	8.69%
Cuota mensual estimada	US\$ 81.81
Cuota mensual seguro desgravamen	US\$ 7.00
Monto del crédito estimado	US\$ 10,000
Avalúo de realización mínimo estimado	US\$ 10,000

Fuente: Banco del IESS

1.6. Determinación de la demanda hipotecaria del Banco del IESS

1.6.1. Por monto transferido neto

Desde la apertura del Banco del IESS en Octubre de 2010, los afiliados y asegurados del IESS se han beneficiado de los préstamos otorgados por esta institución

financiera pública. En Septiembre de 2011 se alcanzó un monto total otorgado de US\$ 73,534,082 dólares, beneficiando alrededor de 2,012 familias, para el financiamiento de compra de vivienda terminada o en construcción, adquisición de terreno, ampliación y/o remodelación de un bien inmueble. Al momento de la elección los asegurados se inclinan por el BIESS como fuente de financiamiento por sus plazos más extensos (hasta 25 años) y tasas de interés más bajas (entre 7.90% y 8.56%) para que sean muchos los beneficiarios de este producto crediticio.

**CUADRO N.O. 1.4 PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS BANCO DEL IESS
VALOR TRANSFERIDO NETO (MILES DE US\$). NIVEL NACIONAL
NOV 2010 – DIC 2011**

Mes	Vivienda Terminada	Construcción de Vivienda	Remodelación y Ampliación	Sustitución de Hipotecas	Terrenos y Construcción	Otros Bienes Inmuebles	Total
nov-10	\$ 32.669,40	\$ 3.344,40	\$ 799,90	\$ 750,30	-	-	\$ 37.564,00
dic-10	\$ 39.465,00	\$ 4.382,50	\$ 1.078,90	\$ 10.572,20	-	-	\$ 55.498,60
ene-11	\$ 39.960,00	\$ 4.330,40	\$ 895,10	\$ 3.832,40	-	-	\$ 49.027,70
feb-11	\$ 47.304,70	\$ 4.487,90	\$ 767,60	\$ 5.460,20	-	-	\$ 58.020,40
mar-11	\$ 41.003,30	\$ 5.389,70	\$ 724,70	\$ 2.044,50	-	-	\$ 49.162,10
abr-11	\$ 48.657,40	\$ 5.249,50	\$ 472,40	\$ 2.557,80	\$ 87,30	-	\$ 57.024,30
may-11	\$ 48.425,40	\$ 4.784,00	\$ 673,20	\$ 7.405,60	\$ 707,20	-	\$ 61.995,40
jun-11	\$ 63.286,50	\$ 6.032,10	\$ 659,10	\$ 875,30	\$ 2.090,30	-	\$ 72.943,40
jul-11	\$ 38.088,80	\$ 6.148,70	\$ 436,50	\$ 2.483,70	\$ 1.864,50	-	\$ 49.022,30
ago-11	\$ 56.840,80	\$ 6.765,30	\$ 582,50	\$ 1.005,30	\$ 2.532,40	-	\$ 67.726,30
sep-11	\$ 62.377,80	\$ 7.315,60	\$ 579,20	\$ 109,60	\$ 2.623,50	\$ 468,00	\$ 73.473,70
oct-11	\$ 74.348,50	\$ 8.312,80	\$ 768,10	\$ 430,30	\$ 3.321,20	\$ 317,60	\$ 87.498,60
nov-11	\$ 61.557,70	\$ 8.115,70	\$ 501,10	\$ 787,90	\$ 3.796,00	\$ 452,90	\$ 75.211,30
dic-11	\$ 53.072,30	\$ 7.640,60	\$ 346,90	\$ 788,60	\$ 3.212,60	\$ 247,40	\$ 65.308,50
MONTO TOTAL CONCEDIDO:							\$ 859.476,60

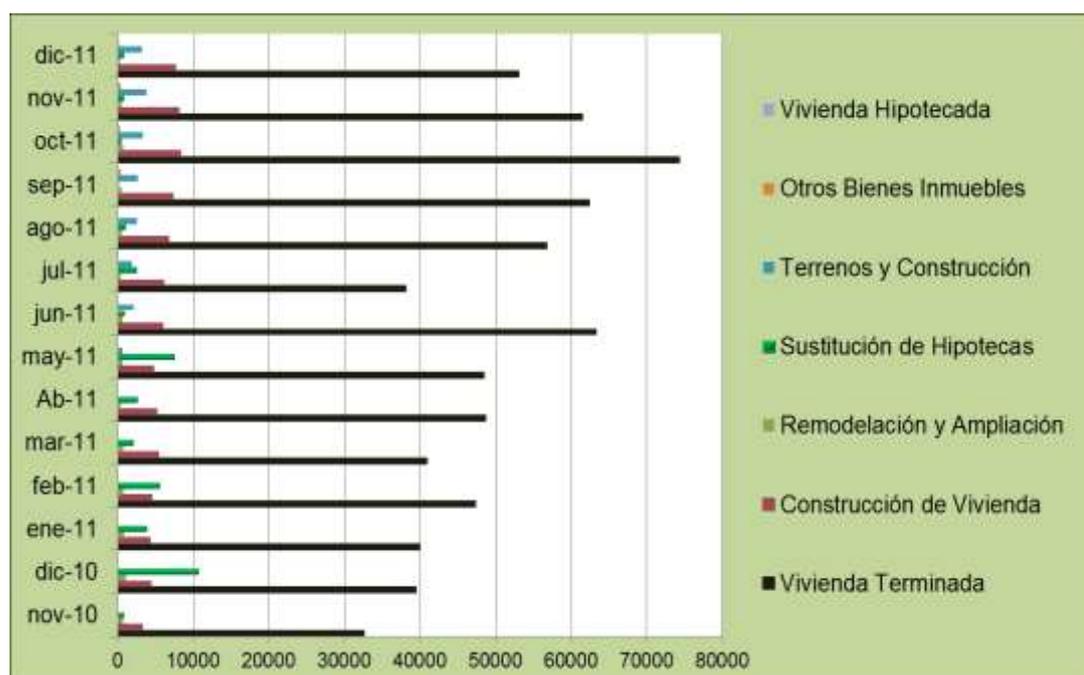
Fuente: Banco del IESS²³

De acuerdo a la información recopilada a nivel nacional se concluye que durante el periodo de Noviembre de 2010 a Diciembre de 2011 el tipo de crédito hipotecario que ha predominado con relación al monto concedido es el de Vivienda Terminada, llegando a un alcance máximo de US\$ 74,348.5 (miles) en el mes de Octubre 2011 (**VER GRÁFICO NO. 1.1**); seguido de este se encuentra el crédito sustitución de hipoteca, el cual llegó a un máximo de US\$ 10,572.20 (miles) en el mes de

²³ Reporte Estadístico Octubre 2010-Diciembre 2012. Recuperado el 23 de Febrero de 2013, de www.biess.fin.ec

Diciembre de 2010; posteriormente está el crédito construcción de viviendas con un monto máximo de US\$ 9,108.90 (miles) en el mes de Abril de 2011; luego se encuentra los demás créditos adquisición de terreno y construcción de vivienda, remodelación y ampliación, otros bienes inmuebles por un monto máximo concedido de US\$ 3,796; US\$ 1,078.9; US\$ 468 respectivamente.

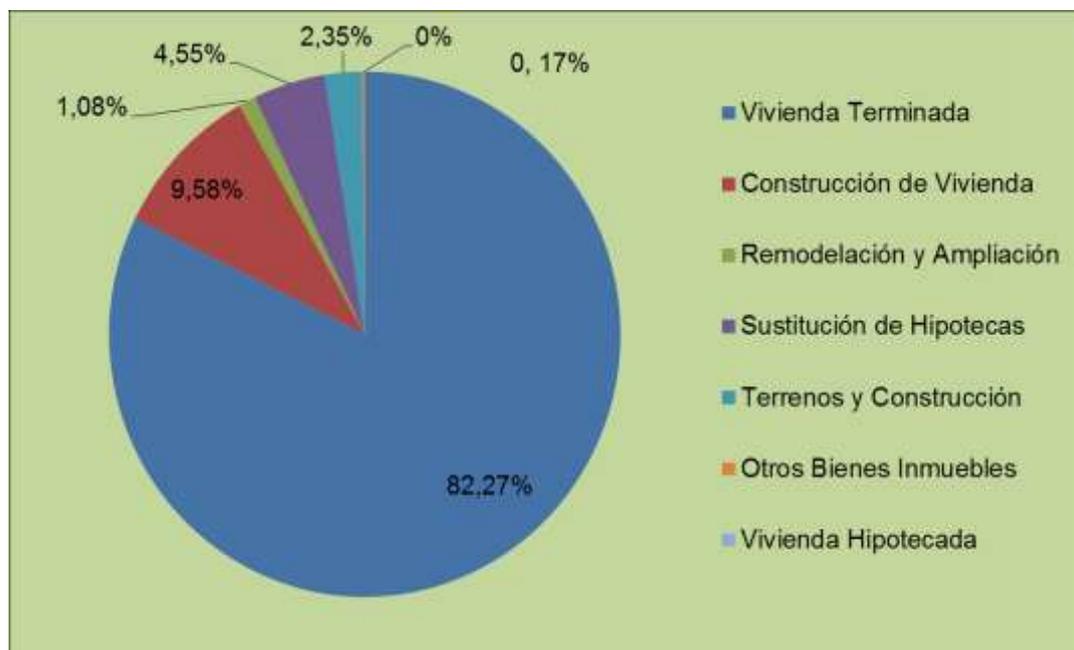
**GRÁFICO N.O. 1.1 PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS BANCO DEL IESS
VALOR TRANSFERIDO NETO (MILES DE US\$)
NOV 2010 – DIC 2011**



Fuente: Banco del IESS

Con relación al monto total concedido US\$ 859,476.6 (miles) como crédito hipotecario durante el periodo Noviembre de 2010 a Diciembre de 2011, se concluye que el crédito vivienda terminada representa el 82.27%, construcción de vivienda el 9.58%, remodelación y ampliación el 1.08%; sustitución de hipotecas el 4.55%; adquisición de terreno y construcción el 2.35%; otros bienes inmuebles el 0.17% y vivienda hipotecada el 0%.

**GRÁFICO N.O. 1.2 PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS BANCO DEL IESS
REPRESENTACIÓN PORCENTUAL SEGÚN EL MONTO TOTAL
CONCEDIDO
NOV 2010 - DIC 2011**



Elaborado por: Autores

En Octubre de 2010 el BIESS obtuvo una mayor participación dentro de su oferta hipotecaria con el 10.18% en donde otorgó un valor neto de US\$ 87,498.6. Sin embargo, en los meses de Enero de 2011 y Julio de 2011 tuvo la más baja participación con el 5.70% en donde otorgó montos de US\$ 49,027.7 y US\$ 49,022.3 respectivamente.

1.6.2. Por número de operaciones

Parte de este desarrollo es por la exigencia impuesta por el gobierno nacional sobre la afiliación de los empleados al Seguro Social, esto ha permitido que a muchas personas tengan la oportunidad de poder acceder a los beneficios que ofrece el Banco del IESS a sus asegurados. En Julio de 2008 se tenía 1,500.000 afiliados pero cuatro años después se tiene 2,500.000 afiliados y sigue en aumento.

La estrategia de expansión en las diferentes provincias es acorde a las necesidades inmobiliarias del sector y de la fuerza laboral existente, por eso en donde existe mayor colocación de créditos es en Pichincha con el 35% y en Guayas con el 27%, luego se reparten Manabí, Azuay y el resto de provincias con poca participación.

En el siguiente cuadro se va a mostrar el número de operaciones realizadas dentro del periodo Noviembre 2010 a Diciembre 2011, según el tipo de crédito hipotecario:

**CUADRO N.O. 1.5 PRÉSTAMO HIPOTECARIO BANCO DEL IESS
NÚMERO DE OPERACIONES NETAS
NOV 2010 – DIC 2011**

Mes	Vivienda Terminada	Construcción de Vivienda	Remodelación y Ampliación	Sustitución de Hipotecas	Terrenos y Construcción	Otros Bienes Inmuebles	Vivienda Hipotecada	Total
Nov 2010	\$ 770	\$ 263	\$ 45	\$ 28	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.106
Dic 2010	\$ 947	\$ 341	\$ 56	\$ 385	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.729
Ene 2011	\$ 914	\$ 314	\$ 59	\$ 120	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.407
Feb 2011	\$ 1.078	\$ 326	\$ 50	\$ 177	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.631
Mar 2011	\$ 927	\$ 395	\$ 45	\$ 69	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.436
Abr 2011	\$ 1.104	\$ 382	\$ 32	\$ 95	\$ 1	\$ 0	\$ 0	\$ 1.614
May 2011	\$ 1.074	\$ 350	\$ 39	\$ 211	\$ 27	\$ 0	\$ 0	\$ 1.701
Jun 2011	\$ 1.362	\$ 394	\$ 36	\$ 22	\$ 98	\$ 0	\$ 0	\$ 1.912
Jul 2011	\$ 887	\$ 427	\$ 24	\$ 75	\$ 111	\$ 0	\$ 0	\$ 1.524
Ago 2011	\$ 1.221	\$ 476	\$ 39	\$ 28	\$ 129	\$ 0	\$ 0	\$ 1.893
Sep 2011	\$ 1.352	\$ 474	\$ 38	\$ 6	\$ 125	\$ 13	\$ 0	\$ 2.008
Oct 2011	\$ 1.580	\$ 557	\$ 46	\$ 19	\$ 172	\$ 9	\$ 0	\$ 2.383
Nov 2011	\$ 1.309	\$ 559	\$ 32	\$ 31	\$ 192	\$ 10	\$ 0	\$ 2.133
Dic 2011	\$ 1.149	\$ 515	\$ 21	\$ 27	\$ 152	\$ 6	\$ 0	\$ 1.870
TOTAL NUMERO DE OPERACIONES								\$ 24.347

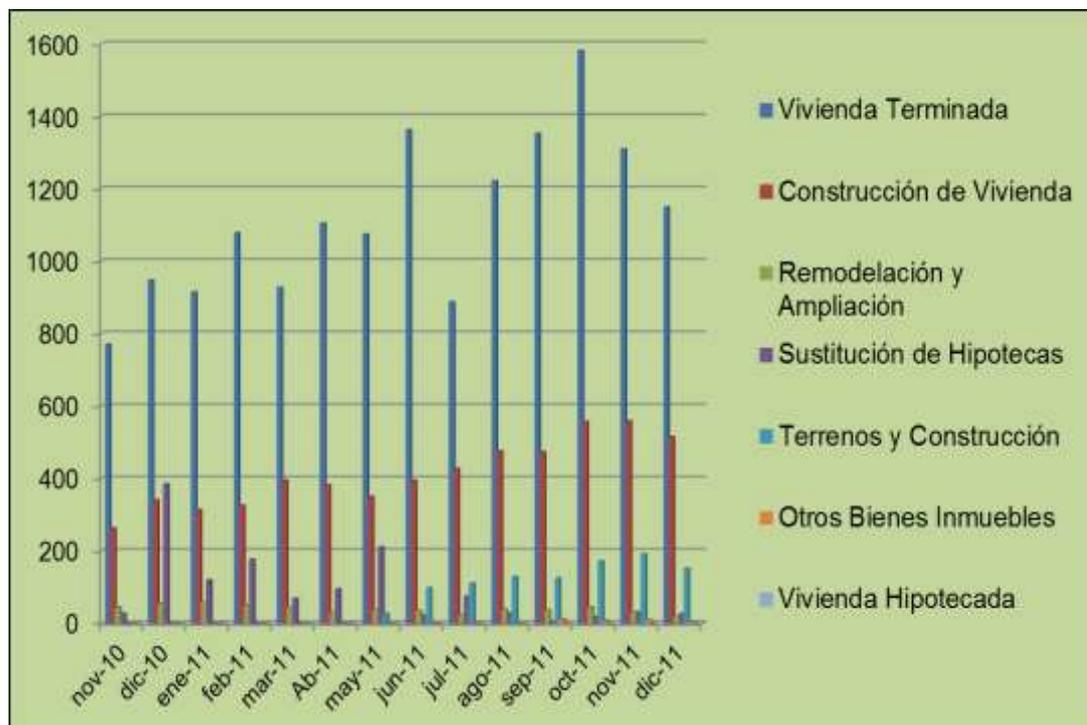
Fuente: Banco del IESS²⁴

En Noviembre de 2010, el Banco del IESS obtuvo 1,106 operaciones siendo este el más bajo registro por su reciente comienzo el mercado hipotecario; a diferencia del mes de Octubre de 2011 en donde alcanzó 2,383 operaciones por su acogida y reconocimiento como una institución financiera pública confiable.

De la misma manera el crédito vivienda terminada sigue siendo la que predomina, registrando un total de 15,674 operaciones, seguidas por construcción de vivienda con 5,773; sustitución de hipotecas con 1,293; adquisición de terreno y construcción de vivienda con 1,007; remodelación y ampliación con 562; otros bienes inmuebles con 38 y vivienda hipotecada con ningún número de operaciones. **(VER GRÁFICO N.O. 1.3).**

²⁴ Reporte Estadístico Octubre 2010-Diciembre 2012. En línea disponible en: http://www.biess.fin.ec/files/ley-transparencia/reporte-estadistico/Biess-Reporte-Estadistico_a-Diciembre-28-de-2012.pdf Consulta (23/02/2013)

**GRÁFICO N.O. 1.3 PRÉSTAMO HIPOTECARIO BANCO DEL IESS
NÚMERO DE OPERACIONES NETAS
NOV 2010 – DIC 2011**



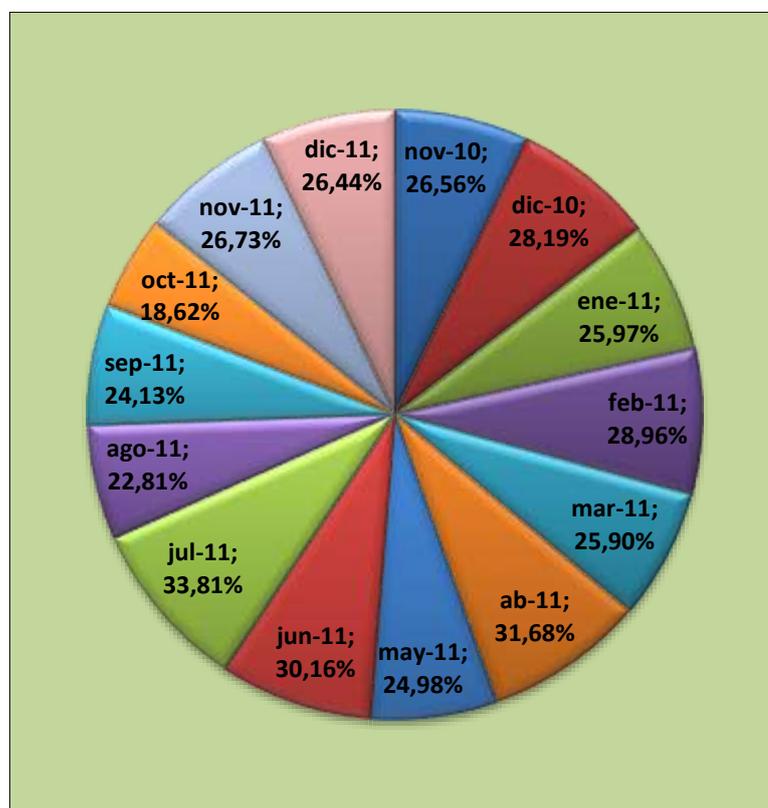
Fuente: Banco del IESS

De acuerdo a la información recopilada:

1. En Octubre de 2010 el crédito vivienda terminada tiene su mayor demanda con el 6.49% equivalente a 1,580 operaciones, representando el 64.38% de la demanda a nivel nacional.
2. En Noviembre de 2010 existe poca demanda o participación en el mercado para todos los préstamos hipotecarios.
3. En Noviembre de 2011 el crédito construcción de vivienda tiene su mayor demanda con el 2.30% equivalente a 559 operaciones, representando el 23.71% de la demanda a nivel nacional.
4. En Enero de 2011 el crédito remodelación y ampliación tiene su mayor demanda con el 0.24% equivalente a 59 operaciones, representando el 2.31% de la demanda a nivel nacional.
5. En Diciembre de 2010 el crédito sustitución de hipotecas tiene su mayor demanda con el 1.58% equivalente a 385 operaciones, representando el 5.31% de la demanda a nivel nacional.

6. En Noviembre de 2011 el crédito adquisición de terreno y construcción de vivienda tiene su mayor demanda con el 0.79% equivalente a 192 operaciones, representando el 4.14% de la demanda a nivel nacional.
7. En Septiembre de 2011 el crédito otros bienes inmuebles tiene su mayor demanda con el 0.05% equivalente a 13 operaciones, representando el 0.16% de la demanda a nivel nacional.
8. El crédito vivienda hipotecada no tiene porcentaje representativo porque no existe demanda durante el periodo evaluado.

**GRÁFICO N.O. 1.4 PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS BANCO DEL IESS
REPRESENTACIÓN PORCENTUAL POR EL MONTO CONCEDIDO
A NIVEL GUAYAQUIL
NOV 2010 – DIC 2011**



Fuente: Banco del IESS

En el gráfico N.O. 1.4 se observa la participación porcentual que la Sucursal Mayor de Guayaquil tiene con relación al monto concedido a nivel nacional, en Noviembre 2010 a nivel nacional se concedió un monto neto por US\$ 37,564. A nivel Guayaquil se concedió un monto neto por US\$ 9,978.12, representando el 26.73% de la demanda nacional. En Julio de 2011 la provincia del Guayas tuvo una mayor

participación en el mercado hipotecario con el 33,81% con relación a la venta a nivel nacional.

En base a la información recopilada sobre las operaciones de crédito de las instituciones financieras privadas, se presentan las tasas activas referenciales por segmento de vivienda correspondiente al periodo Febrero de 2011 a Diciembre de 2011 en el siguiente cuadro comparativo:

**CUADRO N.O. 1.6 TASA DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS
REFERENCIALES VIGENTES POR SEGMENTO VIVIENDA (EN
PORCENTAJE)
FEBRERO 2011 A DICIEMBRE 2011**

	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Banca privada	10.47	10.55	10.56	10.38	10.38	10.38	10.38	10.38	10.64	10.64	10.64
BIESS	8.22	8.22	8.22	8.22	8.13	8.13	8.13	8.13	8.13	8.13	8.26

Fuente: Banco Central del Ecuador. Recuperado el 24 de Febrero de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201203.pdf>

Estas tasas efectivas referenciales corresponden al promedio ponderado por monto de las tasa de interés con relación a todos los rangos de plazos.

La tasa de interés promedio del segmento vivienda en las instituciones financieras privadas presenta una tendencia al alta, encontrándose para el mes de Diciembre 2011 en 10.64%. La tasa de interés promedio del BIESS representa una tendencia estable con poca variaciones, de esa manera terminando para el mes de Diciembre 2011 en 8.26%. Esta diferencia de 2.38% tiene importancia al momento de elegir entre el financiamiento con una institución financiera privada o pública.

1.7. Base legal

En el Ecuador se han creado leyes que regulan el acceso a la información crediticia, el manejo adecuado de la deuda hipotecaria y la apertura de créditos para el financiamiento a largo plazo en los segmentos de viviendas y vehículos; a fin de fortalecer el desarrollo del mercado hipotecario, respaldar el dinero de los depositantes sobre las malas inversiones realizadas por la banca privada, brindar oportunidades de crecimiento socioeconómico, asegurar la protección de los derechos del solicitante del crédito y su prioridad sobre el capital.

El Art. 4 de la LEY ORGÁNICA PARA LA REGULACIÓN DE LOS CRÉDITOS PARA VIVIENDA Y VEHÍCULOS señala:

Los contratos que se suscriba para los créditos hipotecarios y de vehículos que cumplan con las condiciones establecidas en la presente ley no podrá caucionarse con fianzas, garantías solidarias, ni con garantía reales sobre otros bienes distintos de los que son objetos del financiamiento. Tampoco podrán suscribirse otros documentos de obligación autónomos en respaldo a la deuda hipotecarias o de financiamiento de vehículos. Los títulos que se otorguen en contravención a esta disposición carecerán de causa lícita.

En este artículo se pretende hacer prevalecer la garantía hipotecaria sobre el costo de capital, la retención anterior era si el Banco le valoraba y financiaba la vivienda en US\$ 150,000 puesta bajo garantía hipotecaria, en caso de no poder pagar los valores adeudados por falta de recursos económicos, el solicitante del crédito tenía la obligación de entregar el bien inmueble por un valor inferior US\$ 150,000 impuesta por el Banco en beneficio propio y responder por la diferencia de la deuda hasta con sus propio bienes, quedándose sin casa y con una nueva deuda casi imposible de pagar.

El Art. 3 de la LEY ORGÁNICA PARA LA REGULACIÓN DE LOS CRÉDITOS PARA VIVIENDA Y VEHÍCULOS señala:

Se beneficiara de lo prescrito en la presente Ley los deudores de créditos hipotecarios y de los créditos contraídos para la adquisición de vehículos que se sujeten a las siguientes condiciones:

Créditos Hipotecarios:

- 1.- Que se endeuden para adquirir o construir la única vivienda familiar o para la remodelación o readecuación de la única vivienda familiar;*
- 2.- Que el monto inicial del crédito no exceda 500 (quinientos) salarios básicos unificados para los trabajadores privados; y,*

3.- Que se constituya hipoteca en garantía del crédito concedido.

Este artículo se menciona que esta ley es aplicable a los deudores hipotecarios que reúnan las siguientes condiciones:

1. Que se hayan endeudado con una institución financiera nacional para adquirir la única vivienda familiar mas no para negocios de compra y venta.
2. Que el crédito no exceda 500 (quinientas remuneraciones básica unificadas), es decir, que el precio de la vivienda no exceda de US\$ 150,000, con esto se quiere proteger a la clase media en general, mas no enriquecer o favorecer al sector burocrático.
3. Que se constituya una garantía hipotecaria en favor del crédito concedido por la institución financiera, en beneficio de ésta.

El Art. 9 de la LEY DE BURÓ DE CRÉDITO señala:

El titular de la información crediticia tendrá derecho a:

- a) Conocer si en la base de datos de un buró existe información sobre sí mismo y acceder a ella sin restricción alguna; y,***
- b) Exigir de la fuente de información crediticia, la rectificación de la información ilegal, inexacta o errónea y comunicarla al buró para que éste, de ser el caso, la rectifique.***

Este artículo menciona la prestación de servicios consistentes en la recopilación de los datos crediticios de la persona física o jurídica. Dicha información debe provenir de las entidades de intermediación financiera, regulada por la ley monetaria y financiera. Las compañías autorizadas por el gobierno realizan el registro de todas las obligaciones crediticias que tienen los ciudadanos con relación a: locales comerciales, Bancos, el IESS, entre otras. Esta información no puede ser administrada por las empresas privadas con fines de lucro porque pueden hacer uso indebido de los datos en beneficio propio, por ese motivo con la nueva ley estos registros pasan al sistema de la Dirección Nacional de Datos Públicos, garantizando y brindando la información crediticia adecuada para las entidades que lo requieran, para solicitar el historial crediticio de la persona, se deberá presentar el permiso por escrito del titular de la información donde autoriza que su reporte crediticio pueda ser consultados en las bases de datos.

CAPÍTULO 2

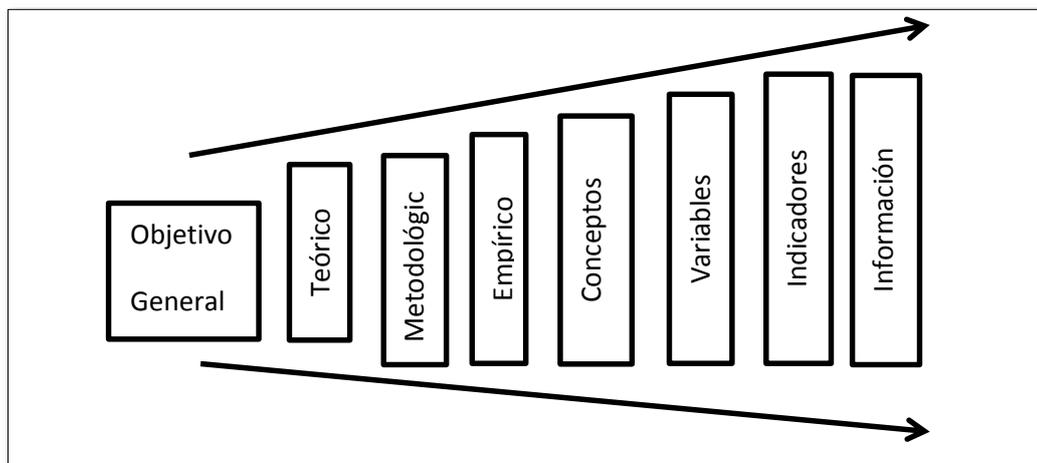
2. METODOLOGÍA

2.1. Diseño de la investigación

En este trabajo investigativo se aplicará el estudio analítico a fin de evaluar la relación causal y efecto enmarcado en la oferta y demanda hipotecaria del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS). Para cumplir con los objetivos establecidos es necesario recolectar información relevante para evaluar la situación en que se encuentra el mercado.

El carácter analítico de esta investigación permite realizar con mayor profundización un estudio de la incidencia a nivel social y económico sobre los afiliados y jubilados adquirentes de los créditos hipotecarios.

IMAGEN N.O. 2.1 MÉTODO ANALÍTICO DE LA INVESTIGACIÓN



Fuente: El rombo de la investigación. Recuperado el 10 de Febrero de 2013, de <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/23/henriquez.htm>

2.2. Tipo de investigación

Para lograr cumplir con los objetivos propuestos y obtener la información esperada en la realización de las encuestas y entrevista se desarrollaron en la tesis dos fases de investigación: la primera, corresponde a la fase cualitativa en donde el investigador aplica normas metodológicas y según se vaya desarrollando la investigación, va tomando decisiones en función de los datos recopilados; y la segunda, corresponde a

la fase cuantitativa, para lo cual se diseñó un formulario de preguntas para encuestas y entrevistas realizadas a los solicitantes del crédito y empresas constructoras respectivamente.

2.3. Técnicas de investigación

Orientado al objetivo de estudio de la investigación, para recopilar y procesar la información se van a emplear las siguientes técnicas:

CUADRO N.O. 2.1 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN IMPLEMENTADAS

VARIABLES A INVESTIGAR	FUENTE SECUNDARIA (ESTADÍSTICAS)	ENCUESTA (CUESTIONARIO)
Número de operarios que adquieren créditos hipotecario en el BIESS	✓	
Número de jubilados y afiliados activos en el IESS	✓	
Cambios en el nivel social de los beneficiarios del crédito hipotecario		✓
Cambios en el nivel económico de los beneficiarios del crédito hipotecario		✓

Elaborado por: Autores

2.4. Objetivos del estudio de mercado

La investigación de mercado a realizarse tiene como finalidad obtener la siguiente información:

- Determinar el crecimiento progresivo de las empresas constructoras inmobiliarias por la aparición del Banco del IESS en el mercado.
- Establecer los cambios en los factores socioeconómicos sobre los afiliados y jubilados del IESS.
- Estimar la influencia que el BIESS tiene en el mercado hipotecario por la oferta de sus servicios y/o productos.

2.5. Población

La población de estudio son los jubilados y afiliados del IESS que accedieron a un crédito hipotecario con el BIESS durante el periodo de Noviembre de 2010 hasta

Diciembre de 2011. El tamaño de la población para este presente estudio es de 6,062 personas beneficiaras del crédito a nivel Guayaquil²⁵.

2.6. Tamaño de la muestra

La muestra será extraída del total de la población referente al número de operaciones realizadas en la Sucursal Mayor Guayaquil del BIESS.

El cálculo de la muestra será a través de la siguiente fórmula probabilística con población finita:

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

Donde,

- Población (N)= 6062 asegurados del IESS que obtuvieron crédito hipotecario en el BIESS.
- Valor Crítico (Z) = 1.96 para un nivel de confianza del 95%.

En base a datos estadísticos de captación crediticia y aceptación por parte de los solicitantes se establecieron los parámetros p y q.

- Probabilidad a favor o personas que prefirieron solicitar un crédito en el BIESS (P)= 60.50%.
- Probabilidad en contra o personas que prefirieron las demás instituciones financieras privadas (Q)= 39.50%.
- Error muestral (e)= 0.05.

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

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,605) * (0,395) * (6062)}{(6062-1) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,605) * (0,395)}$$

²⁵Esta información fue consultada directamente en las oficinas administrativas del BIESS. Contacto: Eco. Lady Moya. Teléfono: 2320840 Ext. 105. Sucursal Mayor Guayaquil.

$$n = \frac{5565,20}{16,07}$$

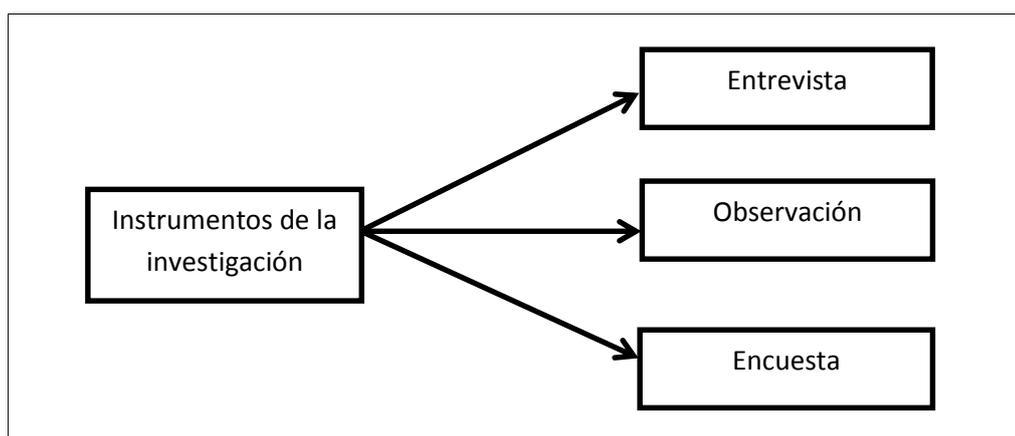
n= 346 personas

El cálculo de la muestra se realizó considerando un nivel de confianza del 95%, un error del 5% con una proporción estimada de 0,605. La muestra corresponde a una proporción representativa de la población de los afiliados y jubilados que obtuvieron crédito hipotecario con el BIESS. Son en total 346 personas que serán sujetas de análisis para cumplir con el objetivo de estudio.

2.7. Instrumentos de la investigación

La investigación de esta tesis se sustentará en dos instrumentos a fin de obtener respuestas específicas a los objetivos propuestos; la primera es el diseño de encuesta dirigida a los afiliados y jubilados del IESS que obtuvieron crédito hipotecario en el BIESS, el mismo que consta de 24 preguntas cerradas (**VER ANEXO 16**) y la segunda corresponde al diseño de preguntas para entrevistas dirigida al gerente general de una empresa constructora de la ciudad de Guayaquil (**VER ANEXO 17**).

IMAGEN N.O. 2.2 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN



Fuente: Métodos de la investigación social. Recuperado el 15 de Febrero de 2013, de http://www.cyta.com.ar/biblioteca/bddoc/bdlibros/int_meto_inv/c_3.htm

CAPÍTULO 3

3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Análisis del sector de la construcción e inmobiliarias en el Ecuador

En el Ecuador, el sector de la construcción está teniendo un papel cada vez más importante en la economía, no sólo como receptor de grandes montos de inversiones sino como generador de puestos de trabajo y factor dinamizador de otros mercados como lo son la venta de materiales de construcción, acabados, gasfitería, etc.

El sector ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos cuatro años, con tasas reales que han superado el 4%. Este desempeño y dinámica del sector se debe en parte a los incentivos que han tenido los inversionistas en el mercado por la ampliación y accesibilidad a créditos por parte de los consumidores, que han facilitado la obtención viviendas. El más alto crecimiento se registró en el año 2011, con una tasa que superó el 21%, y la menor en el 2010, con 4.9%. Las tasas de crecimiento del sector han superado notablemente a las obtenidas a nivel nacional. Según cuadro 4.1, en el año 2009 el sector creció en un 7% mientras el PIB nacional solo lo hizo en un 1%. Un punto particular representa el año 2011, el sector creció 13% más que el PIB real nacional de ese año, el PIB real del sector de la construcción se multiplicó en 1.36 veces de lo que fue en el año 2008, esto es, pasando de US\$ 4,371 millones a US\$ 5,964 millones.

**CUADRO N.O. 3.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO SECTOR
CONSTRUCCIÓN, 2008-2011
(EN MILES DE DÓLARES)**

Año	Construcción			Nacional		
	PIB Nominal	PIB Real	Variación	PIB Nominal	PIB Real	Variación
2008	5.394.324	4.371.989	8,8%	61.762.635	54.250.408	6,4%
2009	5.632.089	4.678.672	7,0%	61.550.427	54.810.085	1,0%
2010	6.027.702	4.906.468	4,9%	67.856.493	56.602.576	3,3%
2011	7.742.821	5.964.491	21,6%	78.189.401	61.121.458	8,0%

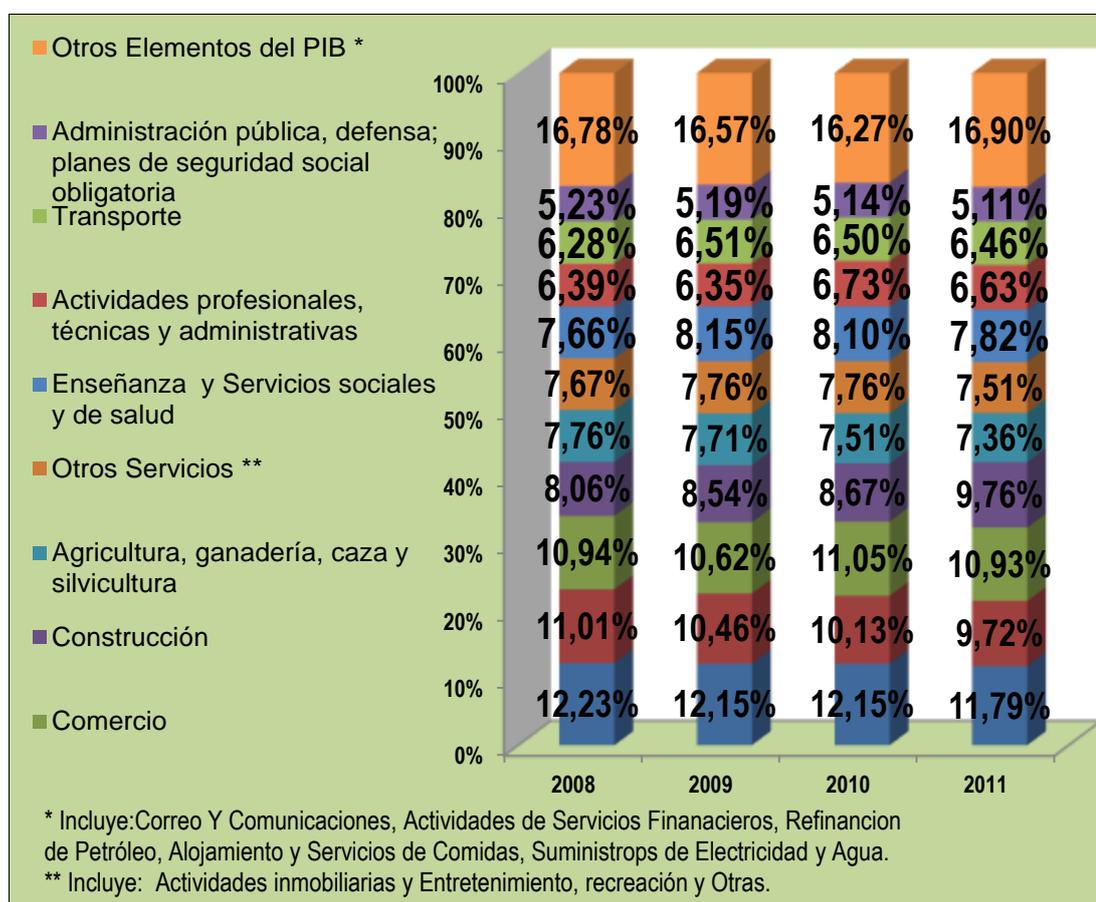
Fuente: Banco Central del Ecuador. Información estadística mensual No. 1932 Febrero 2013.

Dentro de las actividades económicas que se desarrollan en el Ecuador, el sector de la construcción tiene su significativa importancia ubicándose en la cuarta rama

económica con mayor peso con respecto al PIB nacional. Esta se encuentra por debajo de las actividades de manufactura, petróleo y minas y comercio.

El sector de la construcción es la única actividad que se expandió sostenidamente y no registró disminuciones en ninguno de los cuatro años. Su participación ha aumentado paulatinamente desde el 2008 al 2011, incrementándose en casi 1.70%. A inicios del 2008, la ponderación con respecto al PIB nacional, era de 8.06%, mientras que para finales del 2011, comprendió el 9.76%. Según gráfico 3.1, con el escenario actual a nivel nacional en que se desenvuelve el sector puede preverse que siga manteniendo el ritmo de crecimiento y haya superado a la actividad del comercio en el 2012.

GRÁFICO N.O. 3.1 PIB REAL POR INDUSTRIA, 2008-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador

Las tasas de crecimiento trimestrales para el año 2012 de las principales industrias, muestran que el sector de la construcción y manufactura mantienen las tasas de

crecimiento más estables de entre todas las actividades económicas pero con la diferencia de mayores tasas en el sector de la construcción. Según se observa en el cuadro 3.2, en el año 2012 puede esperarse un crecimiento del sector que se encuentre entre el 9.5% y 11%, superando la tasa registrada del año 2011.

CUADRO N.O. 3.2 TASAS DE CRECIMIENTO TRIMESTRALES POR INDUSTRIA (PORCENTAJES)

Actividad Económica	2012		
	I	II	III
Agricultura	-2.2	-1.1	0.2
Petróleo y minas	1.0	-0.7	2.3
Refinación de Petróleo	33.3	-7.1	-7.1
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	1.3	1.6	1.2
Construcción	2.4	3.2	2.7
Comercio	2.4	0.2	0.6

Fuente: Banco Central del Ecuador. Información estadística No. 1932 Febrero 2013.

Asimismo, la evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) ingresada en el país con destino al sector de la construcción, se ha mantenido en un nivel promedio de US\$ 50 millones en los últimos años con una leve contracción en el año 2009, seguido de una leve recuperación en el 2010. Para el año 2012, en los dos primeros trimestres, suma una cantidad ingresada en el país de US\$ 26 millones.

3.2. Análisis del sector de la construcción e inmobiliarias en Guayaquil

Ambos sectores, construcción e inmobiliarias, en la ciudad de Guayaquil suman un total de 676 empresas, 274 y 402 respectivamente²⁶. En Guayaquil existen un total de 87,206 empresas, las empresas de construcción representan un total de 0.34% y las empresas inmobiliarias tienen una participación del 0.46%, entre los negocios que tienen una ponderación mayor en el mercado se encuentran las dedicadas al comercio al por mayor y menor, actividades de alojamiento y servicio de comidas e industrias manufactureras con 57%, 9% y 8% respectivamente.

²⁶ INEC – Censo Nacional Económico 2010. Recuperado el 12/03/2013, de www.ecuadorencifras.com

CUADRO N.O. 3.3 NÚMERO DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS

Actividad Económica	Número de Empresas
Construcción	274
Actividades inmobiliarias	402

Fuente: INEC. Censo Nacional Económico 2010

En cuanto a la distribución de estas empresas de acuerdo a su tamaño, sean estas pequeñas, medianas y grandes empresas, en los dos sectores la mayor parte se concentran en pequeñas empresas²⁷. En el sector de la construcción, las pequeñas empresas representan un total de 97% del total existente, las medianas un 2% y solo 1% la constituyen las grandes empresas. La misma tendencia se puede verificar en el sector inmobiliario, en donde las pequeñas empresas agrupan un 99% del total, las medianas solo contribuyen en un 1%, mientras que las grandes empresas no tienen participación en el mercado. Tienen una gran importancia en el conjunto empresarial como hemos visto las pequeñas empresas en donde en ambos mercados, tanto como construcción e inmobiliarias, las empresas pequeñas son mayoría.

CUADRO N.O. 3.4 NÚMERO ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO DENTRO DEL SECTOR INMOBILIARIO

Actividad Económico	Estratos de Personal Ocupado						Total
	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 y mas	
Construcción	171	81	11	3	4	3	274
Actividades inmobiliarias	349	43	5	1	2	-	402

Fuente: INEC. Censo Nacional Económico 2010

Al comparar la distribución de las empresas por tamaño con la segmentación por ganancias, las empresas pequeñas de construcción poseen una participación de 80.19%, las medianas 12.95% y con un 6.86% las grandes empresas. Sin embargo, al analizar la distribución promedio de las ganancias entre grupo de empresas, la realidad es otra. Las pequeñas empresas tienen un promedio de ganancia de US\$ 1,574. Las empresas medianas alcanzan un promedio de US\$ 9,547 y por último las

²⁷ En nuestro caso agruparemos las empresas pequeñas con un personal ocupado de entre 1 – 99, las medianas de 50-499 y las grandes mayores de 500.

grandes tienen ganancias promedio de US\$ 11,811. Las empresas grandes poseen mayores ganancias con respecto a las pequeñas aunque en total solo poseen solo una participación de 6.86%. Lo mismo sucede en las inmobiliarias, la ganancia promedio de las pequeñas empresas es de US\$ 645 con una participación total en el mercado de 90.62%, mientras que las medianas empresas ganan en promedio US\$ 8,843 con una aportación de 9.38%.

CUADRO N.O. 3.5 GANANCIA POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO DENTRO DEL SECTOR INMOBILIARIO

Actividad Económico	Ganancias por Estratos de Personal Ocupado						Total
	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 y mas	
Construcción	181,935.640	164,509.890	67,528.570	31,527.960	35,303.670	35,433.250	516,238.970
Actividades inmobiliarias	229,739.350	22,678.620	3,808.310	3,415.500	23,114.790	-	282,756.560

Fuente: INEC. Censo Nacional Económico 2010

En Guayaquil, la evolución del sector de la construcción en cuanto a la inversión societaria, se dividirá en inversión por constitución y domiciliaciones, que se refiere a la apertura de nuevas empresas en el sector y la inversión por aumentos de capital. El sector ha atraído cerca de US\$ 27 millones en los últimos cuatro años, de los cuales el año en que se registró la mayor inversión fue en el 2011 con cerca de US\$ 12 millones.

Del total invertido en el periodo, la inversión para constitución y domiciliaciones aportó aproximadamente con US\$ 8.2 millones. Existieron 1584 casos de nuevas domiciliaciones y constituciones en la ciudad de Guayaquil. El valor promedio para cada sociedad por estos rubros se aproxima en el año 2011 a US\$ 11,900, lo cual representa una situación más favorable para las mismas compañías, ya que inician sus operaciones con un mayor respaldo patrimonial y capital de trabajo, requeridos para las actividades propias del emprendimiento empresarial.

Para el caso de los aumentos de capital, estos alcanzan un monto total de US\$ 18.5 millones en los cuatros años, la diferencia en comparación con las inversiones en constitución y domiciliaciones, es que estas tiene un valor promedio por sociedad de US\$ 129,000 con un total de 144 operaciones. Por su parte en el sector inmobiliario

ha atraído cerca de US\$ 84 millones en los últimos cuatro años, registrándose la mayor inversión fue en el 2010 con cerca US\$ 34 millones.

**CUADRO N.O. 3.6 INVERSIÓN TOTAL AUTORIZADA PARA
CONSTITUCIÓN Y AUMENTOS DE CAPITAL DEL SECTOR DE
CONSTRUCCIÓN EN GUAYAQUIL**

Año	Constitución y Domiciliaciones		Aumentos de Capital		Total	
	No.-	Capital	No.-	Capital	No.-	Capital
2009	288	1,548,304	35	5,437,472	323	6,985,776
2010	454	1,425,413	28	4,148,262	482	5,573,675
2011	396	4,711,500	42	7,347,190	438	12,058,690
2012	446	520,800	39	1,658,720	485	2,179,520

Fuente: Super de Compañías

Del total invertido en el periodo, la inversión para constitución y domiciliaciones aportó aproximadamente con US\$ 10.2 millones con un total de 3500 casos de nuevas domiciliaciones y constituciones en la ciudad. El valor promedio para cada sociedad por estos rubros fue de US\$ 2,933 cantidad menor comparada con el sector de la construcción. En el caso de los aumentos de capital, ascendieron a un monto total de US\$ 74 millones en los cuatros años, con un valor promedio por sociedad de US\$ 128,852 con un total de 578 operaciones, valor similar al obtenido por el sector construcción. En cuanto a los gastos anuales de remuneración, las actividades inmobiliarias registraron un valor de US\$ 158,404 cantidad mayor en comparación con los US\$ 62,999 pagados por el sector de la construcción.

Los impuestos pagados por las empresas de construcción e inmobiliarias suman según el censo económico del 2010 un valor total de US\$ 3,316 con un una participación de 47% el sector de la construcción y 53% el sector inmobiliario.

La evolución del volumen de crédito de vivienda del sistema financiero ha tenido el siguiente comportamiento entre los periodos del: 2004 al 2005 (Δ) 38%; 2005-2006 (Δ) 26%; 2006-2007 (Δ) 26%; 2007-2008 (Δ) 23%; 2008-2009 (Δ) 5%; 2009-2010 (Δ) 8% y 2010-2011 (Δ) 8%. Entonces se puede concluir que el sector inmobiliario ha estado en constante crecimiento a pesar de las tantas políticas económicas, financieras y sociales implementadas por los diferentes gobiernos de turno.

En el 2007, el Ecuador sufrió una recesión de la cartera de crédito de vivienda debido a la incertidumbre vivida en ese tiempo por parte del sector financiero y por la poca inversión pública. Para solucionar el problema se duplicó el valor del bono de la vivienda, se incrementó el bono rural, bono urbano y el bono de titulación.

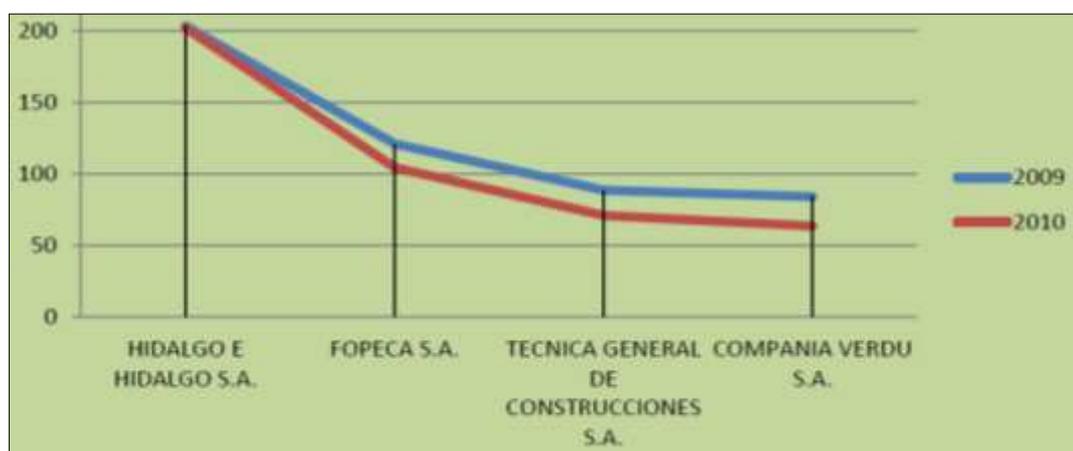
**CUADRO N.O.3.7 VOLUMEN DE INGRESOS DE LAS EMPRESAS
CONSTRUCTORAS
2009-2010**

Razón Social	Total de Ingresos (Millones USD)	
	2009	2010
HIDALGO E HIDALGO S.A.	\$ 203,18	\$ 201,93
HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES S.A.	\$ 91,18	\$ 117,23
CONSTRUCTORA HERDOIZA GUERRERO S.A.	\$ 44,83	\$ 112,18
FOPECA S.A.	\$ 120,86	\$ 104,25
TECNICA GENERAL DE CONSTRUCCIONES S.A.	\$ 88,37	\$ 70,85
COMPANIA VERDU S.A.	\$ 83,92	\$ 63,44
EKRON CONSTRUCCIONES S.A.	\$ 9,72	\$ 46,11
EQUITESA EQUIPOS Y TERRENOS S.A.	\$ 24,73	\$ 38,49
RIPCONCIV CONSTRUCCIONES CIVILES CÍA. LTDA.	\$ 31,96	\$ 37,03
CONSTRUCTORA OAS LTDA.	\$ 0,00	\$ 33,28

Fuente: Revista Ekos

Según la revista Ekos (2011) con relación al nivel de ventas de cada empresa constructora se puede concluir que el total de ingresos en el 2009 fue de US\$ 698.75 millones y en el 2010 US\$ 824.79 millones, con un crecimiento correspondiente al 18.04%. Sin embargo, no todas las empresas constructoras han sido favorecidas por la ampliación de créditos y con la creación del Banco del IESS.

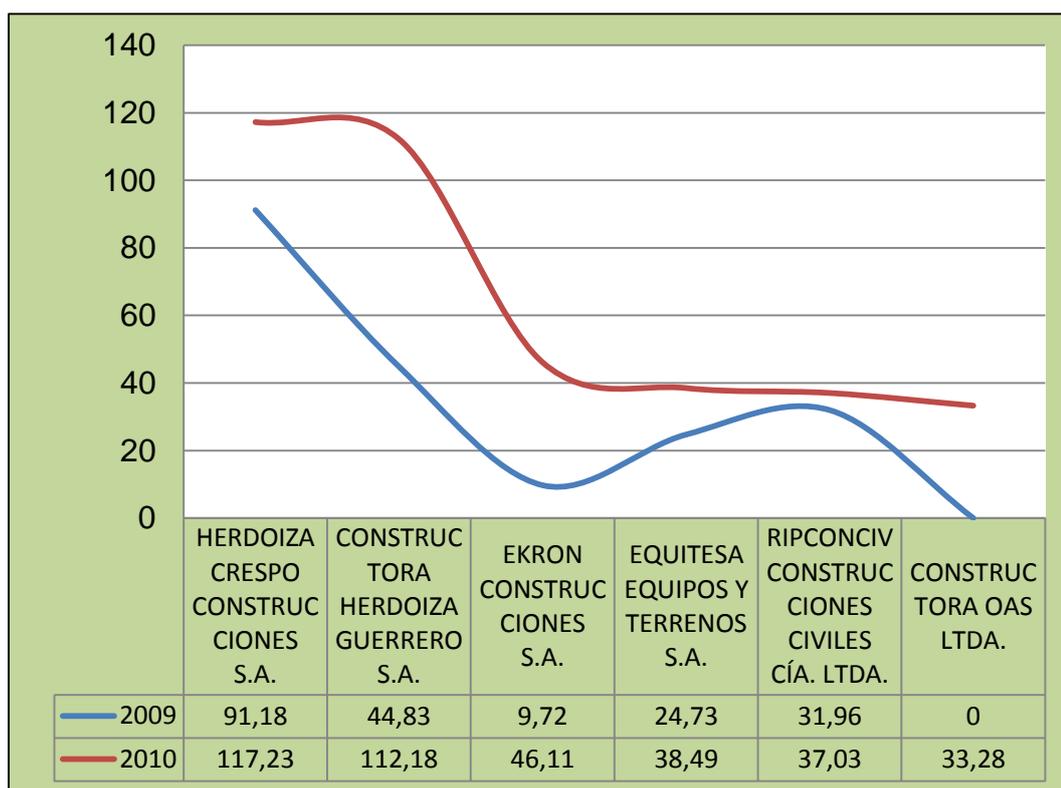
**GRAFICO N.O. 3.2 NIVEL DE INGRESOS DE LAS EMPRESAS
CONSTRUCTORAS 2009-2010**



Elaborado por: Autores

- La empresa HIDALGO E HIDALGO S.A. en el 2009 tuvo un nivel de ingresos de US\$ 203.18 millones y en el 2010 US\$ 201.93 millones, dando un decrecimiento correspondiente al 0.62%.
- La sociedad anónima FOPECA tuvo un nivel de ingresos en el 2009 de US\$120.86 millones y en el 2010 US\$ 104.25millones, dando un decrecimiento correspondiente al 13.74%.
- TECNICA GENERAL DE CONSTRUCCIONES S.A. es la que obtuvo el mayor decrecimiento correspondiente al 19.83% por su caída en el nivel de ingreso de US\$ 88.37 millones a US\$ 70.85 millones en los años 2009 y 2010 respectivamente.

GRAFICO N.O.3.3 CRECIMIENTO ECONÓMICO EMPRESAS CONSTRUCTORAS 2009-2010



Elaborado por: Autores

- La compañía VERDU S.A. obtuvo en el 2009 un ingreso de US\$ 83.92 millones y en el 2010 US\$ 63.44 millones, dando un decrecimiento del 24.40%.

- La sociedad anónima HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES en el 2009 tuvo un ingreso de US\$ 91.18 millones y en el 2010 fue de US\$ 117.23 millones, dando un crecimiento correspondiente al 28.57%.
- La CONSTRUCTORA HERDOIZA GUERRERO S.A. tuvo un ingreso en el 2009 de US\$ 44.83 millones y en el 2010 de US\$ 112.18 millones, dando un crecimiento correspondiente al 150.23%.
- EKRON CONSTRUCCIONES S.A. es la empresa que más se ha beneficiado por la implementación de las nuevas políticas crediticias y la creación del BIESS, teniendo un ingreso en el 2009 de US\$ 9.72 millones y en el 2010 de US\$ 46.11 millones con un crecimiento correspondiente al 374.38%.
- La empresa RIPCONCIV CONSTRUCCIONES CIVILES CIA LTDA. tuvo un ingreso de US\$ 31.96 millones y US\$ 37.03 millones en el 2009 y 2010 respectivamente, dando un crecimiento correspondiente al 15.86%.
- La CONSTRUCTORA OA LTDA. no obtuvo ingresos en el 2009 pero para el 2010 tuvo US\$ 33.28 millones.

3.3. Análisis de los resultados de la encuesta

3.3.1. Variables para identificar al encuestado

Las variables utilizadas para la identificación de la persona encuestada son las siguientes:

- Edad.
- Género.
- Dirección o ubicación del sector.

Con la variable de la edad se pretende identificar el rango a que pertenecen las personas encuestadas. La variable género permite analizar entre las mujeres y hombres cuales son los más recurrentes o consumidores de los créditos. La dirección como variable nos permitirá evaluar en qué sectores de la ciudad de Guayaquil han recurrido mayormente al financiamiento hipotecario a través del BIESS.

CUADRO N.O. 3.8 RESULTADO DE LA VARIABLE – GÉNERO

Género	Frecuencia	Porcentaje Válido
Masculino	197	56,94%
Femenino	149	43,06%
Total	346	100,00%

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Guayaquil.
Elaborado por: Autores

Dentro de la tabulación de las encuestas se tomó en consideración la variable correspondiente al género al que pertenece la persona encuestada, esto es con la finalidad de identificar entre ambos sexos cuáles son los que más acceden al crédito hipotecario, acorde a los resultados se llega a la siguiente conclusión:

Del total de las encuestas realizadas, el 56,94% fueron hechas a hombres, esto corresponde a 197 personas. El 43,06% restante fue realizado a mujeres, que suman 149 personas. En realidad se pudo apreciar que los solicitantes del crédito eran más hombres que mujeres.

CUADRO N.O. 3.9 RESULTADO DE LA VARIABLE – GRUPO DE EDADES

Rango	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
25-40	181	52,31%	52,31%
41-60	158	45,66%	97,98%
61 o más	7	2,02%	100,00%
Total	346	100,00%	

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Guayaquil
Elaborado por: Autores

Se logró obtener información del 56,94%% de personas del sexo masculino y del 43,06% del sexo femenino. En realidad se pudo apreciar que los solicitantes del crédito eran más hombres que mujeres. Respecto a las edades de los entrevistados, se puede indicar que el 52,31% son entre 25 y 40 años, el 45,66% se encuentra entre 41 hasta 60 años y el 2,02% son mayores de 61 años de edad.

En términos generales se puede indicar que la muestra entrevistada ha sido muy variada dependiendo si la persona afiliada al Seguro Social ha realizado un préstamo hipotecario en el BIESS.

CUADRO N.O. 3.10 RESULTADO DE LA VARIABLE – UBICACIÓN GEOGRAFICA

Urbanización o Sector de Guayaquil	Frecuencia	Porcentaje válido
Sector Sur	10	2,89%
Sector Centro	10	2,89%
Sauces 2	20	5,78%
Sauces 3	30	8,67%
Mucho Lote I	70	20,23%
Villa España	110	31,79%
Las Orquídeas	41	11,85%
La Joya	55	15,90%
Total	346	100,00%

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Guayaquil.
Elaborado por: Autores.

Respecto a los lugares estratégicos donde se realizaron las encuestas se puede concluir que el 2.89% de los encuestados fueron del sector sur y centro, el 5.78% en Sauces 2, el 8.67% en Sauces 3, el 20.23% en la ciudadela Mucho Lote I, el 31.79% en la urbanización Villa España, el 11.85% en Las Orquídeas y finalmente el 15.90% en la urbanización La Joya.

3.3.2. Variables para determinar el nivel socioeconómico

En este trabajo de investigación se realizaron encuestas para analizar el nivel socioeconómico de las personas que obtuvieron crédito hipotecario a través del BIESS.

En la siguiente tabla se muestran las variables que se consideraron para determinar a qué grupo socioeconómico pertenecen los beneficiarios del crédito y los puntajes que se le asignaron a cada una según la importancia que tiene en el estrato social y económico de la persona:

TABLA N.O. 3.1 PUNTUACIÓN ASIGNADA PARA VARIABLES SOCIOECONÓMICAS

Variable	Puntaje
Nivel de instrucción del solicitante del crédito	340
Ocupación del solicitante del crédito	290
Tipo de vivienda	120
Equipos de línea blanca	25
Electrodomésticos	42
Vehículos exclusivos para uso familiar	32
Vivienda	35
Terreno	28
Disponibilidad de internet	25
Disponibilidad de teléfono convencional	23
Servicio básico agua	20
Servicio básico luz	20
Total	1000

Elaborado por: Autores

Aplicaciones

- Instrumentos necesarios para una adecuada segmentación del mercado identificando las variables que permitan caracterizar los niveles socioeconómicos de los beneficiarios del préstamo.
- Uso de herramientas técnicas para la estratificación del nivel socioeconómico de los encuestados para identificar al grupo que pertenece.

TABLA N.O. 3.2 GRUPO SOCIOECONÓMICO

Grupos socioeconómicos	Puntos
A (alto)	De 845 a 1000
B (medio alto)	De 696 a 845
C+ (medio típico)	De 535 a 696
C- (medio bajo)	De 316 a 535
D (bajo)	De 0 a 316

Fuente: INEC²⁸

²⁸ Resultado de la Encuesta del Nivel Socioeconómico NSE 2011. Recuperado el 18 de Marzo de 2013, de www.ecuadorencifras.com.

Para determinar al grupo socioeconómico que pertenecen los afiliados y jubilados de la ciudad de Guayaquil que accedieron a un préstamo hipotecario en el Banco del IESS se utilizaron herramientas técnicas de recolección de datos que permiten agrupar la información necesaria para el estudio y asignación de puntajes para cada variable que caracteriza los factores sociales y económicos en las personas.

En la siguiente tabla se explicará con detalles la manera en que se ha procedido para el cálculo de los índices socioeconómicos, los cuales permiten identificar al grupo socioeconómico que pertenecen los solicitantes del crédito.

TABLA N.O. 3.3 ÍNDICE SOCIOECONÓMICO SEGÚN EL NIVEL DE INSTRUCCIÓN

Nivel de Instrucción	No. de datos	Puntaje	Total
Sin Estudios		0	0
Primaria incompleta		48	0
Primaria completa	12	96	1152
Secundaria incompleta	20	144	2880
Secundaria completa	66	192	12672
Educación superior incompleta	151	240	36240
Educación superior completa (sin postgrado)	75	288	21600
Postgrado	22	340	7480
Sumatoria	346	1348	82024

Elaborado por: Autores

Una de las variables de estudio es el nivel de instrucción que tiene el solicitante del crédito. Como se puede observar en los diferentes niveles de educación se les asignó una puntuación acorde a la importancia o relevancia que tiene en el entorno.

Con respecto al total es resultado del producto de los puntajes con el número de datos. El valor del índice de socioeconómico corresponde a la división de la sumatoria de los totales (82,024) con el número total de encuestados (346), dando un valor de **237,06**. De esta manera se procedieron al calcular los índices para las diferentes variables que están sujetas al análisis (**VER ANEXOS DEL 18 - 24**), dando los siguientes resultados:

TABLA N.O. 3.4 RESULTADOS DE LAS PONDERACIONES

Variable	Puntaje
Nivel de instrucción del solicitante del crédito	237,06
Ocupación del solicitante del crédito	185,33
Tipo de vivienda	35,91
Equipos de línea blanca	25
Electrodomésticos	42
Vehículos exclusivos para uso familiar	20
Vivienda	25
Terreno	22
Disponibilidad de internet	3,68
Disponibilidad de teléfono convencional	3,26
Servicio básico agua	3,56
Servicio básico luz	3,97
Total	<u>606,78</u>

Elaborado por: Autores

De acuerdo a los resultados obtenidos, el total de los puntos es 606,78 esto quiere decir que al grupo socioeconómico que pertenecen los asegurados después de haber obtenido crédito hipotecario con el BIESS es el **Nivel C+ (medio típico)**.

El Ecuador ha visto dinamizado su economía, producto del crecimiento de la clase media porque son los influyentes en el desarrollo de diversos factores como: educación, construcción, comercio, entre otras actividades económicas. La mayoría de estas personas buscan financiamiento a corto o largo plazo para la adquisición de algún bien mueble o inmueble. En el caso del sector inmobiliario, los ciudadanos de clase media son aquellos que más adquieren una vivienda por la disponibilidad de recursos financieros.

En este segmento se considera a estas personas con ingresos o nivel de vida medio y tienen las siguientes características:

- Dentro de las ocupaciones se destacan comerciantes, empleados de oficina, artesanos y empresarios de negocios propios.
- Los solicitantes del crédito tienen un alto nivel de educación superior, muy pocos tienen un nivel educativo de preparatoria.
- La mayoría viven en casas o departamentos propios adecuados para vivir con sus familias, más no como lujos.

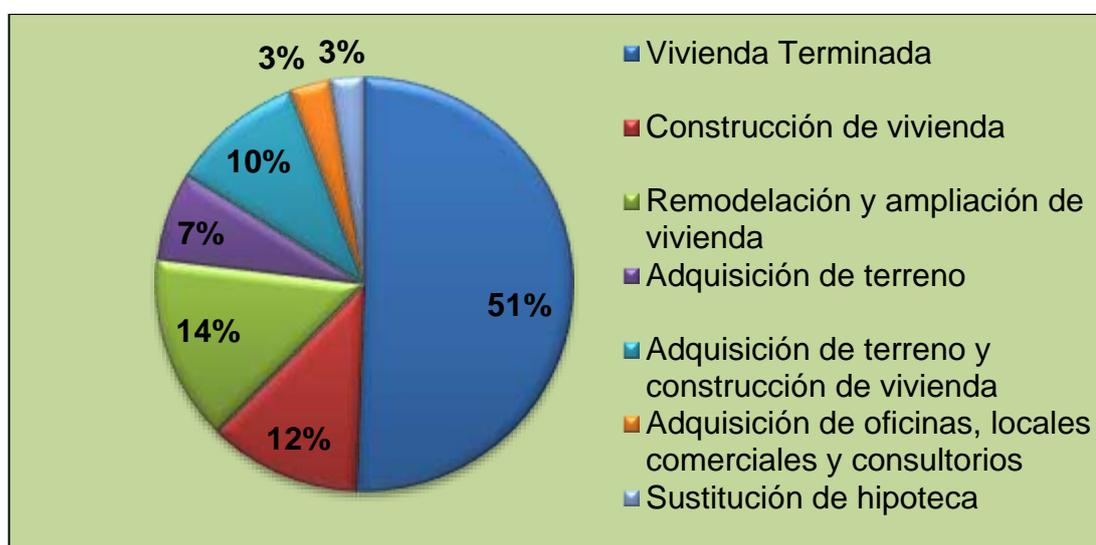
- Con respecto a los artículos que poseen, dos de cada tres posee un carro para uso familiar, cuentan con los electrodomésticos necesarios para el funcionamiento del hogar. Además cuentan con los servicios básicos como agua y luz, en algunos casos tienen disponibilidad de internet y teléfono convencional y muy pocas poseen otros bienes como terreno porque requieren de mayor poder adquisitivo.

3.3.3. Interpretación de la encuestas

A continuación se muestra los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los asegurados del IESS que obtuvieron crédito hipotecario con el BIEES, la misma que es tabulada con la finalidad de analizar los datos. (**VER ANEXO 25**).

En el gráfico 3.4 se muestra los porcentajes correspondientes acerca del tipo de préstamos hipotecario que las personas adquirieron en la institución financiera del BIEES. Recordar que el tipo de producto al cual se quiera acceder tiene que el solicitante del crédito pasar la prueba de precalificación directamente desde la página web del Banco del IESS.

GRÁFICO N.O. 3.4 TIPO DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO SOLICITADO



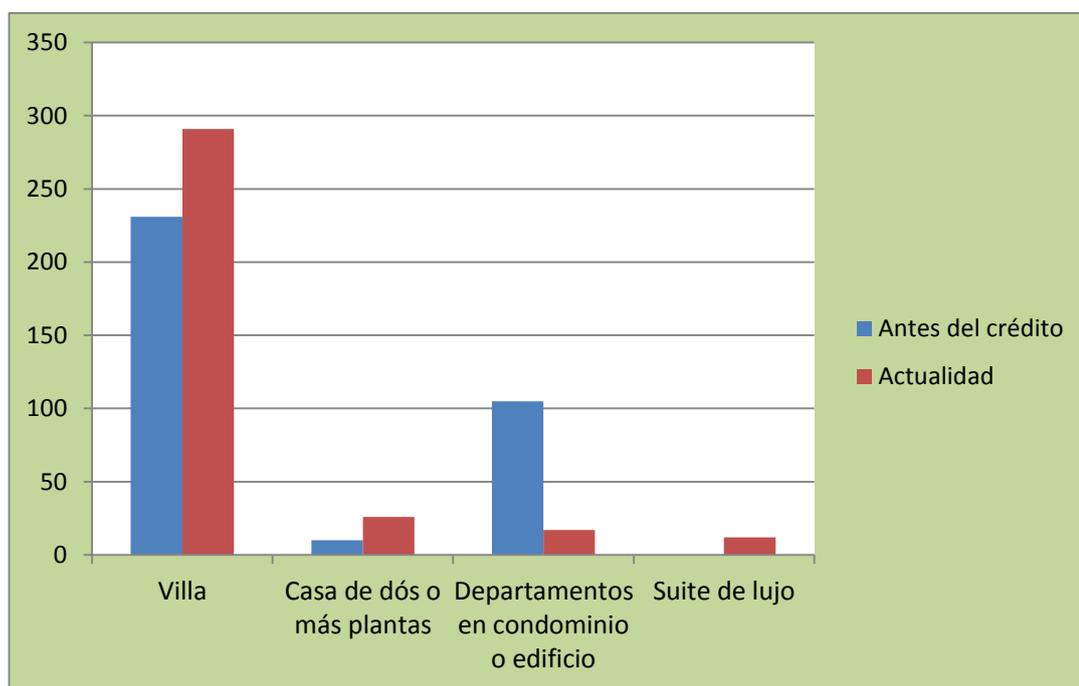
Elaborado por: Autores

Del número total encuestados, se puede analizar que cerca del 51% de los afiliados accedieron al crédito hipotecario destinado a vivienda terminada, el 14% a remodelación y ampliación de vivienda, el 12% a construcción de vivienda, el 10% para adquisición de terreno y construcción de vivienda, y sustitución de hipotecas

con adquisición de oficinas, locales comerciales y consultorios comparten el 3%. Siendo de esta manera la compra de vivienda terminada la que predomina sobre los otros bienes inmuebles, esto va con relación a la necesidad de los hogares en tener una casa propia donde vivir de forma segura.

Estos datos obtenidos son acerca del tipo de vivienda que las personas tenían antes de solicitar el préstamo hipotecario y después de solicitar el crédito para el financiamiento de su nueva vivienda.

GRÁFICO N.O. 3.5 TIPO DE VIVIENDA



Elaborado por: Autores

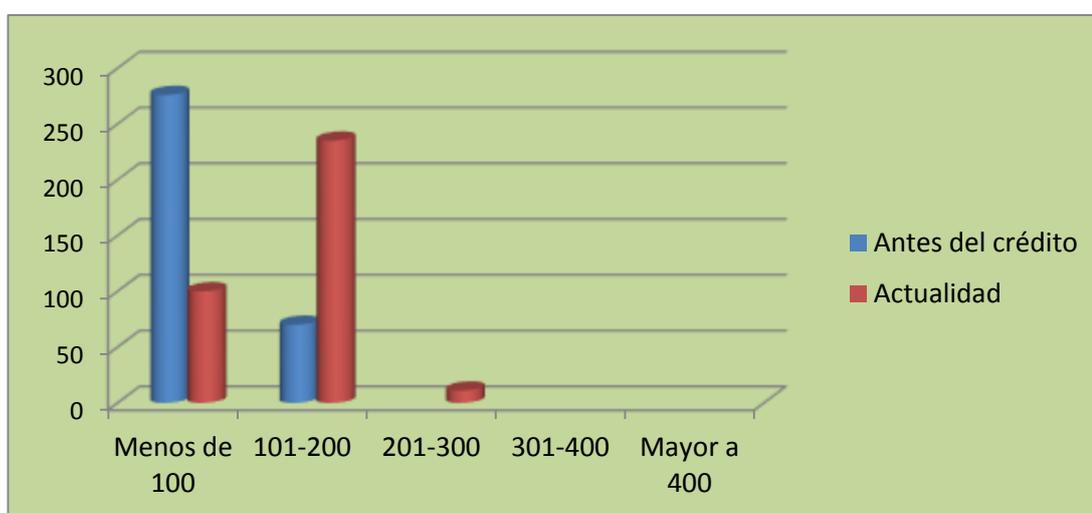
El 67% de los encuestados vivían en villas de una sola planta, el 30.35% habitaban en departamentos de condominios o edificios y tan solo el 2.89% de las personas vivían en una casa de dos o más plantas pero que no eran de su propiedad.

Con respecto a la situación actual, la mayoría de los asegurados aproximadamente el 83%, han accedido a la compra de una villa o casa de dos o más plantas para poder vivir con su familia. Cabe indicar que con este análisis se puede concluir que estas personas han pensado primero en el bienestar familiar, seguridad y en comenzar a construir un patrimonio familiar. El 4% que accede a la compra de suite y

departamentos en condominio son porque tienen una mayor capacidad adquisitiva con relación a su nivel de ingreso.

Este análisis corresponde a las dimensiones de la casa donde vivía el asegurado vs. la dimensiones de la nueva vivienda adquirida con el préstamo hipotecario, a fin de llevar a una comparación que permita medir las condiciones de vida en la que se encuentran estas personas.

GRÁFICO N.O. 3.6 DIMENSIÓN DE LA VIVENDA POR METROS CUADRADOS

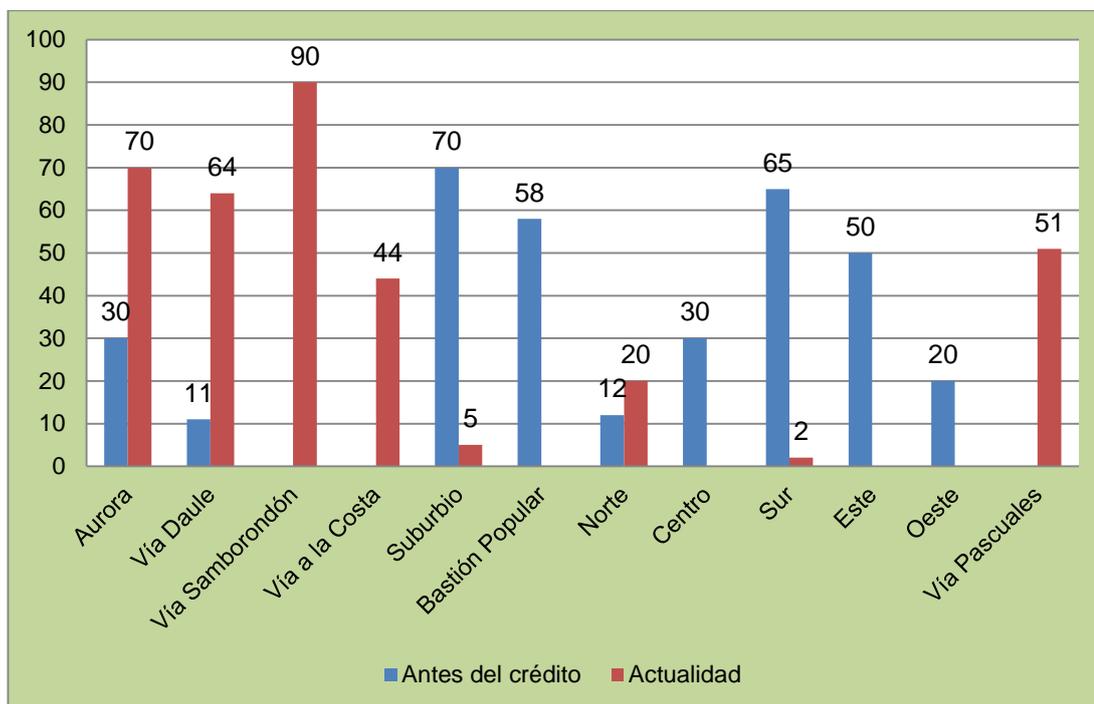


Elaborado por: Autores

De los 346 encuestados, el 80% vivían en casas con dimensiones entre 0 a 100 m², el 20.23% entre 101 a 200 m². En la actualidad el 29% de las personas encuestadas habitan en viviendas con dimensiones menores a los 100 m², el 67.92% correspondiente a 235 personas encuestadas tienen entre 101 a 200 m² y tan solo el 3.18% tienen entre 201 a 300 m². Cabe indicar que a medida de que los metros cuadrados de la vivienda sean mayores permitirá que las condiciones de vida de las personas sean mejores con relación al espacio físico donde puedan vivir.

En el gráfico N.O. 3.7 se muestra los sectores de la ciudad de Guayaquil en donde se encuentran situadas las nuevas viviendas que accedieron los asegurados mediante el crédito hipotecario. Dependiendo del lugar donde se encuentre viviendo la persona, va a verse influenciado su entorno social y grado de seguridad.

GRÁFICO N.O. 3.7 SECTOR DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA ADQUIRIDA

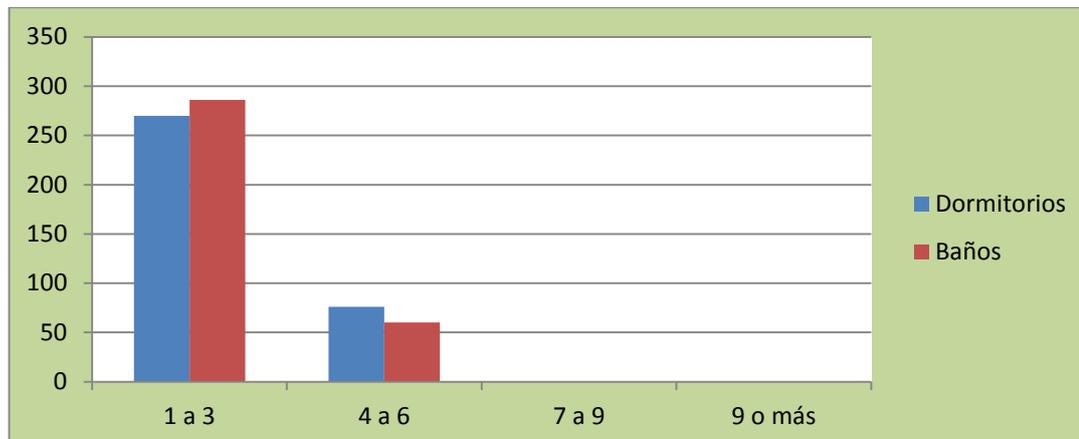


Elaborado por: Autores

El 26% de la demanda habitacional se concentra en la vía Samborondón, seguida de la vía la Aurora con el 20.23%, posterior a la vía Daule, Pascuales y vía la Costa con el 18.50%, 14.74% y 12.72% respectivamente. El 5.78% corresponde a los demás sectores del norte como Alborada, Urdesa Norte y Lomas de Urdesa. Además se puede observar que existió una reducción de habitantes que emigraron desde los sectores populares como bastión popular y suburbio hacia sitios de mayor plusvalía en la ciudad de Guayaquil con la finalidad de buscar un mejor entorno social y condiciones de vida para sus familias.

En el análisis de los gráficos N.O. 3.8 y N.O. 3.9 se pretende realizar una comparación con respecto a la manera en que se distribuyen el número de dormitorios vs el número de baños dentro de la vivienda, a fin de conocer la forma de vida de aquellas personas.

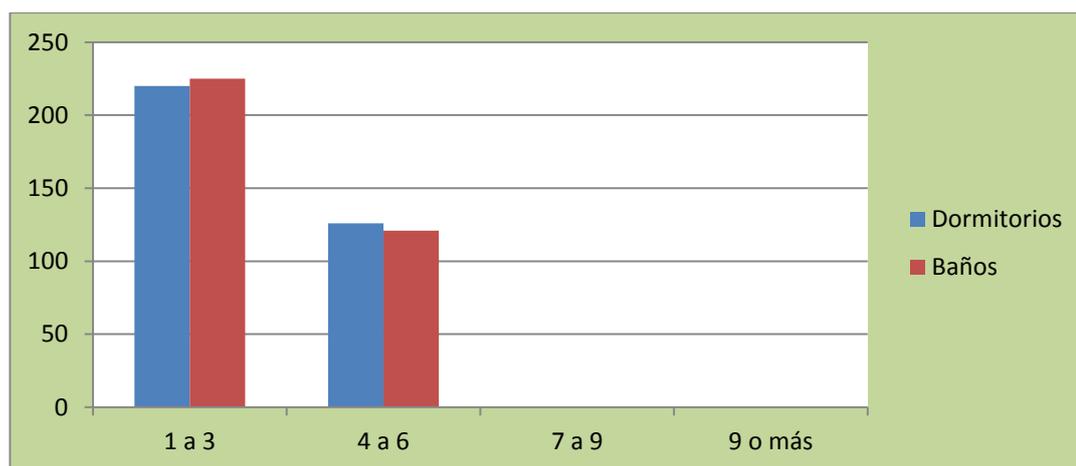
GRÁFICO N.O. 3.8 NÚMERO DE DORMITORIOS Y BAÑOS DE LA ANTERIOR VIVIENDA - ANTES DEL CRÉDITO



Elaborado por: Autores

De acuerdo a los datos obtenidos se puede observar que antes de obtener el crédito hipotecario, el 78.03% de las personas encuestadas vivían en casas, departamentos o villas donde tenían entre 1 a 3 dormitorios y el 21.97% entre 4 a 6 dormitorios. Con respecto al número de baños por vivienda, se puede concluir que el 82.66% de las personas poseían entre 1 a 3 baños en sus hogares y el 17.34% entre 4 a 6 baños.

GRÁFICO N.O. 3.9 NÚMERO DE DORMITORIOS Y BAÑOS DE LA VIVIENDA ADQUIRIDA



Elaborado por: Autores

Con respecto a las nuevas viviendas adquiridas por los asegurados se puede concluir que el 63.58% compraron departamentos, villas o casas de dos o más plantas que

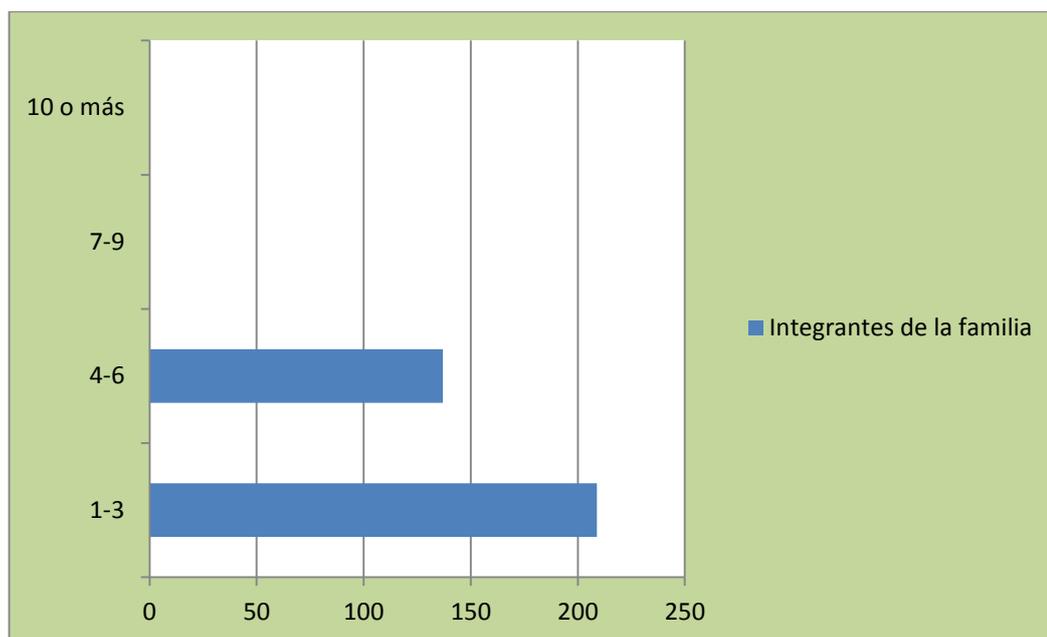
tienen entre 1 a 3 dormitorios y el 36.42% entre 4 a 6 dormitorios. En función al número de baños en los nuevos hogares se puede mencionar que el 65.03% tienen entre 1 a 3 baños y el 34.97% entre 4 a 6 baños. Con relación a las anteriores viviendas ha existido un incremento en el número de dormitorios y número de baños dando a conocer la mejora que tienen las familias para vivir de forma tranquila y más humana.

De acuerdo a los datos obtenidos se puede mencionar que 272 familias encuestadas tenían entre 1 a 3 dormitorios en sus hogares de los cuales 52 familias pasaron a tener entre 4 a 6 dormitorios y 74 familias encuestadas tenían entre 4 a 6 dormitorios de las cuales tan solo una familia pasó a tener entre 1 a 3 dormitorios, manteniendo una tendencia en el número de dormitorios. Entonces se puede concluir que en la actualidad 221 familias tienen entre 1 a 3 dormitorios y 125 familias tienen entre 4 a 6 dormitorios en sus hogares.

De los 346 encuestados se puede mencionar que 283 familias antes de obtener el crédito hipotecario para la compra de su nueva vivienda, vivían en casas que tenían entre 1 a 3 baños y 63 familias tenían entre 4 a 6 baños en sus hogares. En la actualidad 226 familias encuestadas tienen entre 1 a 3 baños debido a que 61 familias pasaron a tener entre 4 a 6 baños; y 120 familias encuestadas tienen entre 4 a 6 baños debido a que 59 familias dejaron de tener entre 1 a 3 baños en sus hogares.

En el gráfico No. 3.10 se pretende realizar un análisis de las condiciones de vida de las personas encuestadas mediante una comparación entre el número de integrantes de la familia vs el número de dormitorios existente en el nuevo hogar, a fin de conocer la manera en que viven aquellas personas y si sus necesidades y expectativas han sido cubiertas con la adquisición de la nueva vivienda.

GRÁFICO N.O. 3.10 MIEMBROS DE LA FAMILIA

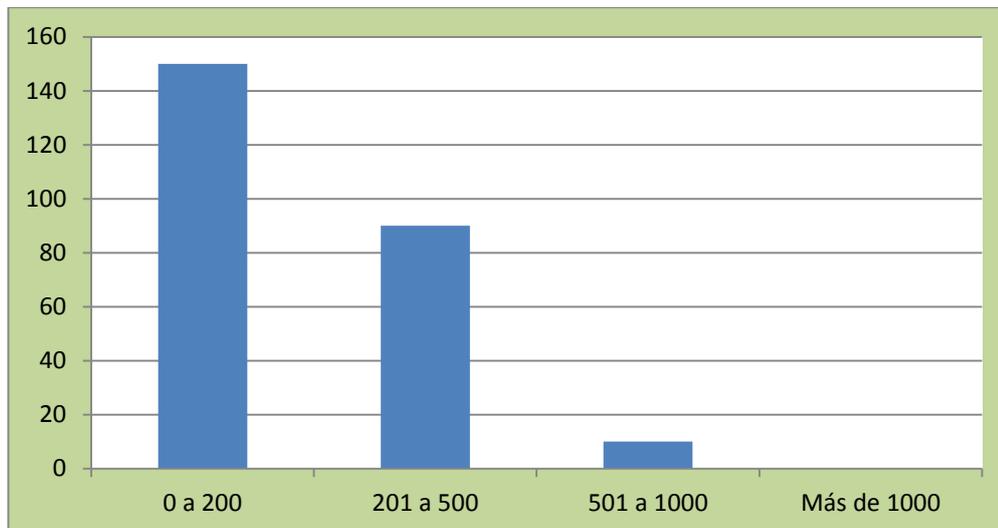


Elaborado por: Autores

En el gráfico 3.10 se puede observar que el 60.40% de las familias están conformadas entre 1 a 3 integrantes y el 39.60% entre 4 a 6 integrantes. Esto va con relación al número de dormitorios disponibles para cada miembro del hogar. En los datos obtenidos en el gráfico N.O. 3.9 se menciona que el 63.58% de los asegurados tienen casas que contienen entre 1 a 3 dormitorios y el 60.40% de las familias están conformados entre 1 a 3 integrantes, por lo que se puede concluir que las casas adquiridas van acorde a las necesidades de la familia.

Este análisis corresponde al pago mensual que cancelaban las personas por cuestión de arriendo de la vivienda antes de adquirir su casa propia. A través de este análisis se puede conocer un aproximado de cuánto era el valor mensual que tenían que pagar y de qué manera es distribuido para cubrir otros patrones de gastos.

**GRÁFICO N.O. 3.11 PAGO MENSUAL POR ARRIENDO DE VIVIENDA
(US\$)**

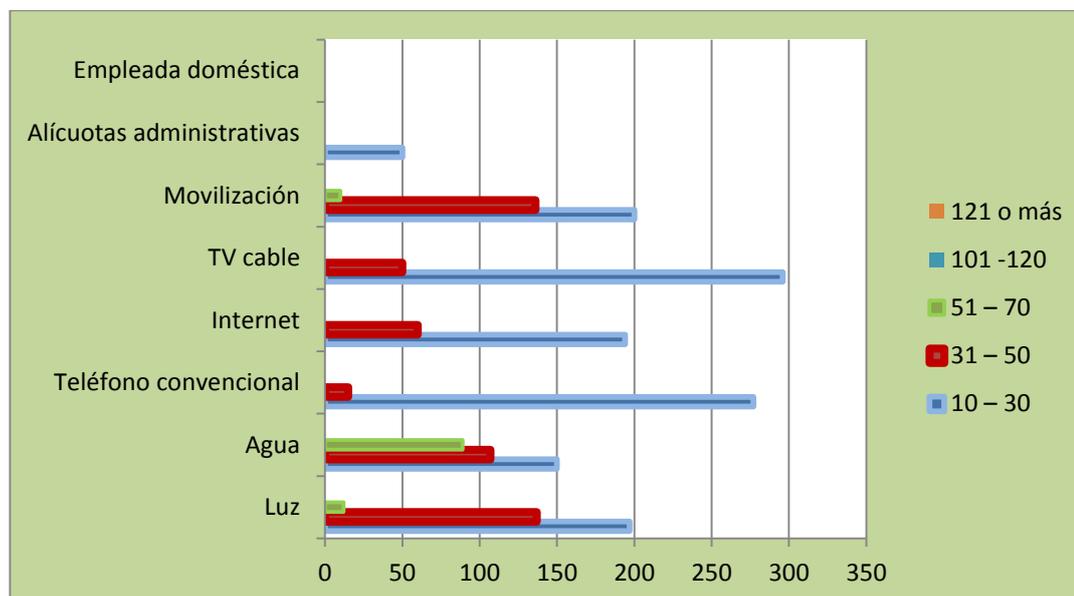


Elaborado por Autores

De los 346 encuestados, el 28% menciona que no pagaban arriendo y el 72% expresa que si cancelaban arriendo mensualmente, entonces 150 personas cancelaban arriendo mensual entre US\$ 0 a US\$ 200, mientras que 90 personas pagaban entre US\$ 201 a US\$ 50 y solo 10 personas entre US\$ 501 a US\$ 1,000. En conclusión se puede decir que la mayoría de los solicitantes del crédito dejaron de pagar hasta US\$ 200 por asunto de alquiler, los cuales son utilizados para el financiamiento de una vivienda propia con la finalidad de tener un patrimonio familiar. Sin embargo, este valor que se están ahorrando no es comparativo con relación al valor generado por los intereses y pago del capital.

A continuación se presenta la información recopilada acerca de los pagos de los servicios básicos que se cancelaban de manera mensual antes del obtener el crédito hipotecario y después de tener su vivienda propia a fin de evaluar el control de gasto de los encuestados.

**GRÁFICO N.O. 3.12 PAGO MENSUAL DE SERVICIOS BÁSICOS
ANTES DEL CRÉDITO HIPOTECARIO (US\$)**



Elaborado por: Autores

Según los resultados registrados en las encuestas se puede constatar que antes de obtener el préstamo hipotecario, el 57% gastaba en servicio de luz eléctrica entre US\$ 10 a US\$ 30, seguido de un 40% que pagaba entre US\$ 31 a US\$ 50, un 3% desembolsaba entre US\$ 51 a US\$ 70 y ninguna persona cancelaba más de US\$ 70 al mes.

En el caso del servicio de agua potable los mayores gastos se encuentran entre los rangos de US\$ 10 a US\$ 30 y US\$ 31 a US\$ 50 con un 43% y 31% respectivamente.

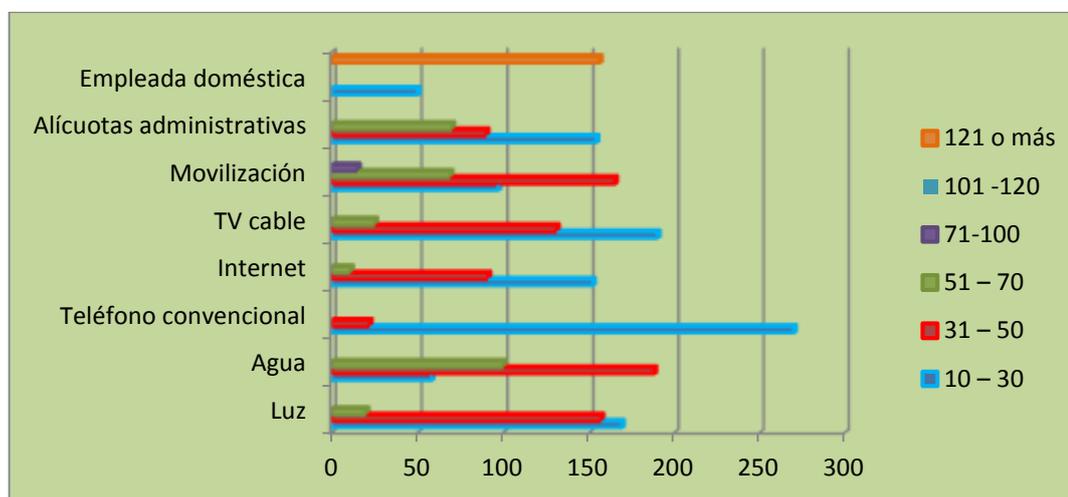
Cerca del 80% de los encuestados tenían un gasto de servicio de teléfono convencional entre US\$ 10 a US\$ 30 y el restante pagaba más de US\$ 31.

Con respecto al servicio de internet, donde se concentra la mayor cantidad de los gastos es entre US\$ 10 a US\$ 30 con el 56% y US\$ 31 a US\$ 50 con el 17%.

El 86% de los encuestados utilizaban el servicio de TV cable cancelando entre US\$ 10 a US\$ 30 y el restante entre US\$ 31 a US\$ 50. De los 346 encuestados solo 50 personas pagaban alícuotas administrativas mensuales entre US\$ 10 a US\$ 30. Con respecto a movilización, alrededor del 58% consumían entre US\$ 10 a US\$ 30

mensuales, el 39% entre US\$ 31 a US\$ 50 y el restante correspondiente al 3% entre US\$ 51 a US\$ 70.

GRÁFICO N.O. 3.13 PAGO MENSUAL DE SERVICIOS BÁSICOS DESPUÉS DEL CRÉDITO ADQUIRIDO (US\$)



Elaborado por: Autores

En el gráfico 3.13 se muestra los pagos mensuales que los encuestados realizan después de haber adquirido su nueva vivienda. Cabe indicar que ciertos gastos han incrementado acorde al sector donde se encuentran, en función de la necesidad y preferencias de las personas.

Según los resultados registrados en las encuestas se puede constatar que después de obtener el préstamo hipotecario, el 49% consume en servicio de luz eléctrica entre US\$ 10 a US\$ 30, seguido de un 45% que gasta entre US\$ 31 a US\$ 50, un 6% entre US\$ 51 a US\$ 70 y ninguna persona desembolsa más de US\$ 70 al mes.

En el caso del servicio de agua potable los mayores gastos se encuentran entre los rangos de US\$ 31 a US\$ 50 y US\$ 51 a US\$ 70 con un 54% y 29% respectivamente.

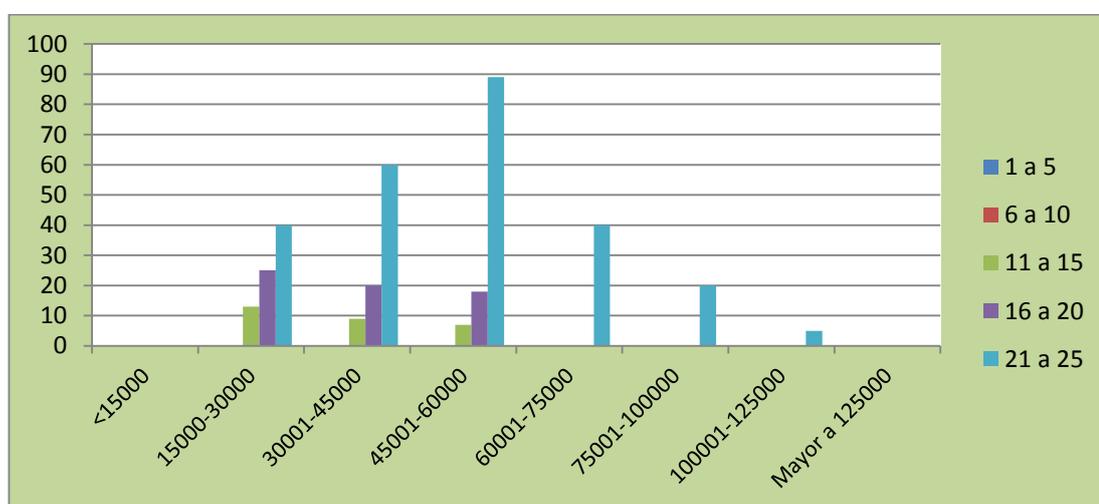
Cerca del 78% de los encuestados tienen un consumo de servicio de teléfono convencional entre US\$ 10 a US\$30 y el restante costea más de US\$ 31 al mes.

Con respecto al servicio de internet, donde se concentra la mayor cantidad de los gastos es entre US\$ 10 a US\$ 30 con el 44% y US\$ 31 a US\$ 50 con el 26%. El restante correspondiente al 4% paga entre US\$ 51 a US\$ 70. El 55% de los

encuestados que utilizan el servicio de TV cable reembolsan entre US\$ 10 a US\$ 30, el 38% cancela entre US\$ 31 a US\$ 50 y el restante más de US\$ 50 mensuales.

De los 346 encuestados solo 50 personas designan alícuotas administrativas mensuales entre US\$ 10 a US\$ 30 y 156 personas desembolsan más de US\$ 121 al mes. Con respecto a la movilización, alrededor del 28% gasta entre US\$ 10 a US\$ 30 mensuales, el 48% entre US\$ 31 a US\$ 50, el 20% entre US\$ 51 a US\$ 70 y el restante correspondiente al 4% entre US\$ 51 a US\$ 70.

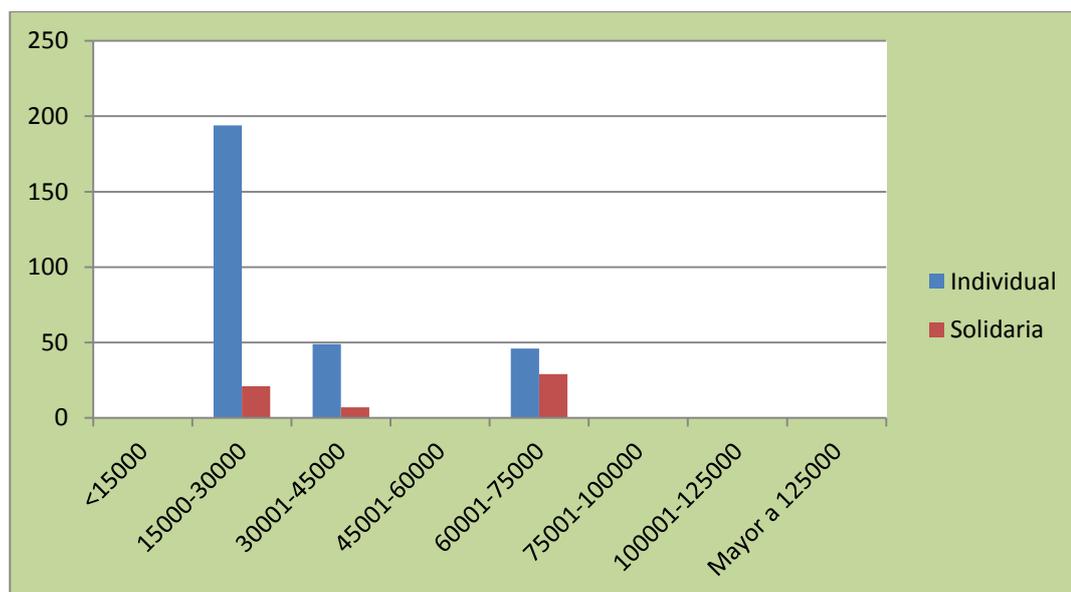
GRÁFICO N.O. 3.14 MONTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO SEGÚN LOS AÑOS PLAZO



Elaborado por: Autores

El 33% de los asegurados solicitaron un préstamo hipotecario entre US\$ 45,001 a US\$ 60,000 de los cuales 7 personas tienen plazos de pago entre 11 años a 15 años, 18 personas entre 16 años a 20 años y 89 tienen entre 21 años a 25 años plazo. El 26% de los solicitantes obtuvieron un préstamo hipotecario entre US\$ 30,001 a US\$ 45,000 de los cuales 9 personas tienen plazos de pago entre 11 años a 15 años, 20 personas entre 16 años a 20 años de financiamiento y 60 tienen entre 21 años a 25 años plazo. El 23% de los encuestados solicitaron un crédito hipotecario entre US\$ 15,000 a US\$ 30,000 de los cuales 13 personas tienen plazos de pago entre 11 años a 15 años, 25 personas entre 16 años a 20 años y 40 tienen entre 21 años a 25 años plazo. El 19% restante corresponde a préstamos hipotecarios mayores a US\$ 60,000 con plazos de 25 años.

GRÁFICO N.O. 3.15 MODO DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO

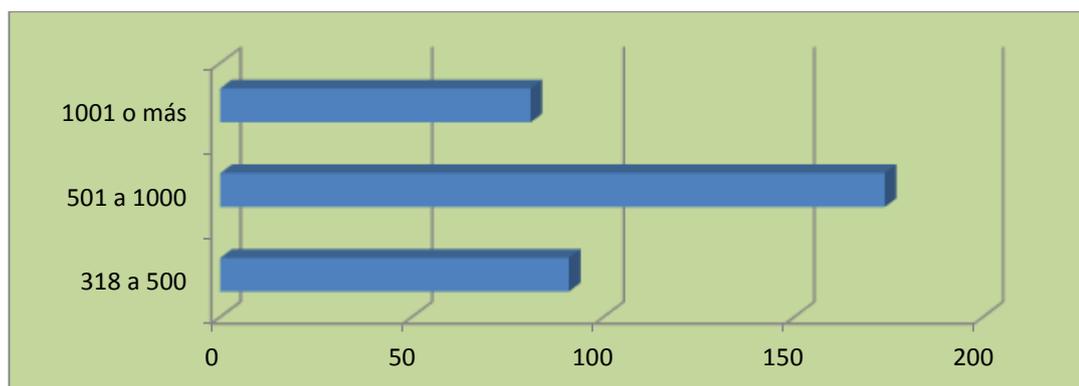


Elaborado por: Autores

Según los resultados obtenidos se puede mencionar que el 66% de los solicitantes emplearon el modo de préstamo individual, de los cuales 60 fueron para obtener un monto entre US\$ 15,000 a US\$ 30,000. Entre US\$ 30,001 a US\$ 60,000 de monto fueron 140 personas y 27 encuestados adquirieron préstamo por un valor mayor a US\$ 60,000. El 34% de los solicitantes emplearon el modo de préstamo solidario que consiste en el compartimiento de la deuda con el cónyuge, de los cuales 18 fueron para obtener un monto entre US\$ 15,000 a US\$ 30,000. Entre US\$ 30,001 a US\$ 60,000 de crédito obtuvieron 63 personas y 38 encuestados obtuvieron un monto mayor a US\$ 60,000.

Para conocer la capacidad de endeudamiento de las personas adquirentes del crédito, se procedió a consultar el nivel de ingreso mensual que perciben como remuneración dentro de los rangos de US\$ 318-US\$ 500, US\$ 5,001 a US\$ 1,000 y mayor a US\$ 1,000. El Banco del IESS mide el monto otorgado según el valor máximo de la cuota que puede cancelar el asegurado, esto se lo realiza mediante el cálculo del 40% sobre el valor de su ingreso neto.

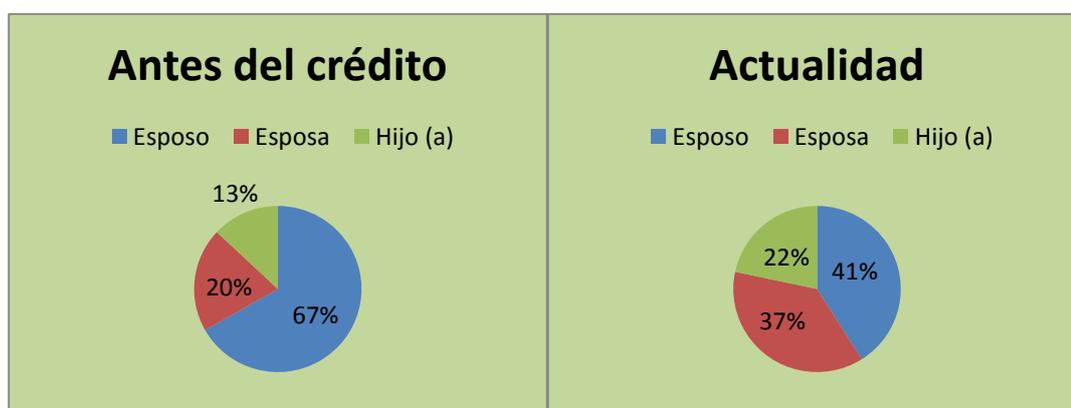
GRÁFICO N.O. 3.16 NIVEL DE INGRESO MENSUAL



Elaborado por: Autores

En base al análisis de investigación del mercado se puede concluir que más de la mitad de los encuestados ganan entre US\$ 501 a US\$ 1,000 con esto se puede acceder al financiamiento de una casa de un estatus social medio-alto. El 26% gana entre US\$ 318 a US\$ 500, en cambio estos no tienen una buena capacidad de endeudamiento por su bajo nivel de ingreso, seguido del 23% que gana entre US\$ 1,001 o más a comparación del resto de los solicitantes siendo estos los que tienen la mayor capacidad de pago por su alto nivel de ingreso. Según los resultados la mayoría de los asegurados ganan entre US\$ 501 a US\$ 1,000 con esto quiere decir que el BIESS de forma general está cobrando cuotas máximas entre US\$ 200.40 y US\$ 400.

GRÁFICO N.O. 3.17 INGRESOS COMPARTIDOS EN PORCENTAJES

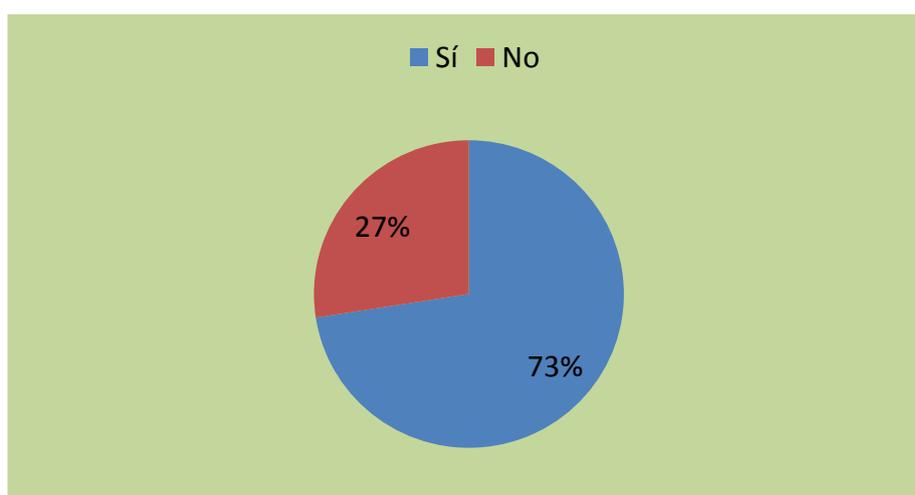


Elaborado por: Autores

Según los datos obtenidos antes del crédito, el 67% de los ingresos generados para la familia provienen del jefe del hogar, el 20% de la esposa y el 13% de la hija (o).

Posterior al crédito hipotecario, los ingresos han sido más compartidos con la pareja de manera que el esposo actualmente aporta con el 41% debido a que tiene que cubrir mayores gastos en el hogar con el pago de la cuota mensual por la compra de la nueva vivienda y la esposa se ha visto en la necesidad de buscar fuentes de ingresos para ayudar al jefe del hogar, dando un 37% de los ingresos. El restante corresponde al apoyo de los hijos(as).

GRÁFICO N.O. 3.18 CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO

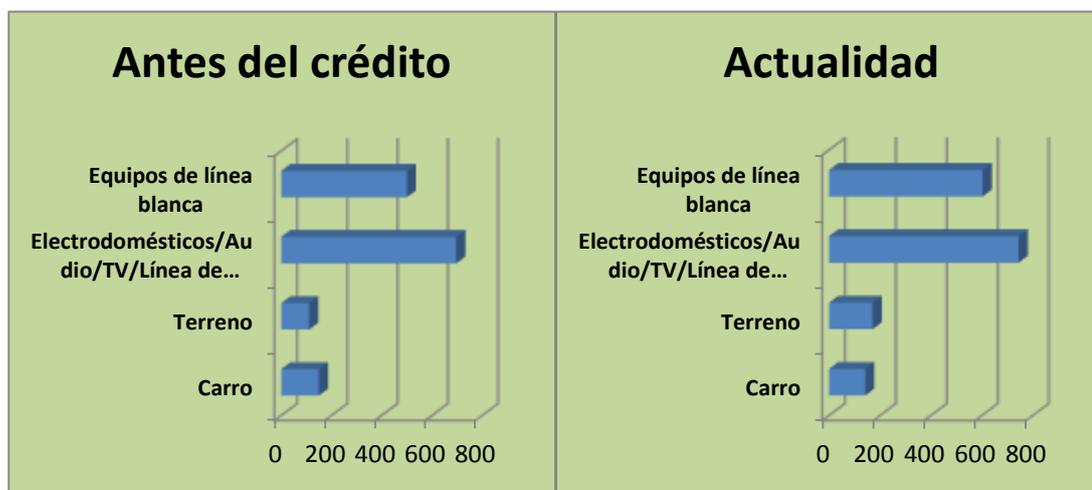


Elaborado por: Autores

El 27% considera que su capacidad de endeudamiento no se ha visto reducida porque sus ingresos son altos, lo que les permite soportar una deuda. El 73% de las personas mencionan que su capacidad de endeudamiento se ha visto reducida, de los cuales 180 personas se refirieron que es por el pago de las cuotas de la compra del bien inmueble y 71 mencionan que es por aumento de gastos varios en el hogar. En conclusión se puede decir que estas personas que no pueden ahorrar porque sus niveles de ingresos no han aumentado pero sí sus patrones de gastos como el pago de cuotas mensuales, intereses y del capital. La poca capacidad de ahorro de la persona se relaciona con la reducción de su capacidad de endeudamiento porque la deuda contraída con el Banco del IESS (BIESS) hace que disminuya los ingresos netos que podrían ser invertidos en otros bienes.

De acuerdo a los datos recopilados de la encuesta se presentan los siguientes resultados sobre la cantidad de bienes que tiene a disposición el asegurado:

GRÁFICO N.O. 3.19 CANTIDAD DE BIENES A DISPOSICIÓN

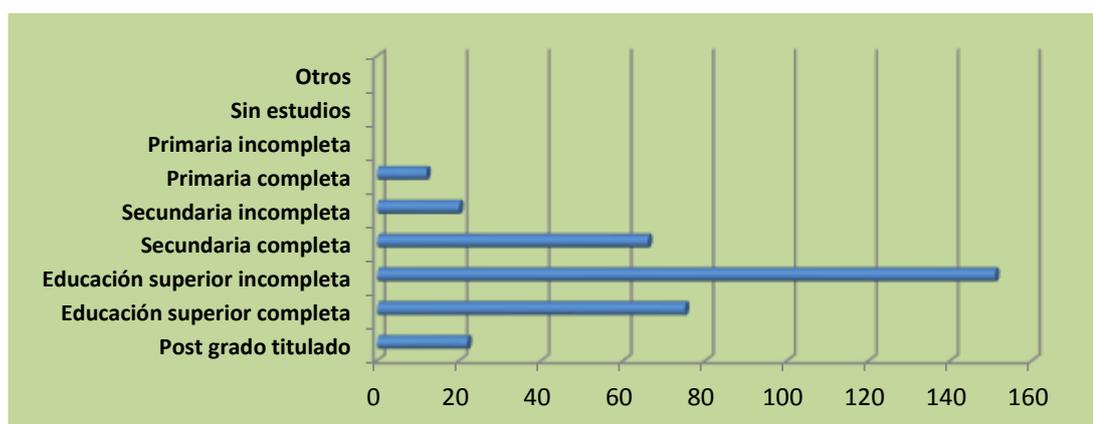


Elaborado por: Autores

Por la poca capacidad de endeudamiento y de ahorro, los bienes que tienen a su disposición son en su mayoría electrodomésticos, equipos de línea blanca y una vivienda donde poder vivir. Los bienes como carro y terreno debido a su valor monetario son difíciles de adquirirlos para estas personas donde la mayoría de ingresos lo destinan para cubrir la deuda mantenida con esta institución financiera.

Con la finalidad de identificar los niveles socioeconómicos de los encuestados se procedió a consultar acerca del nivel de instrucción del solicitante del crédito, teniendo los siguientes resultados:

GRÁFICO N.O. 3.20 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL SOLICITANTE

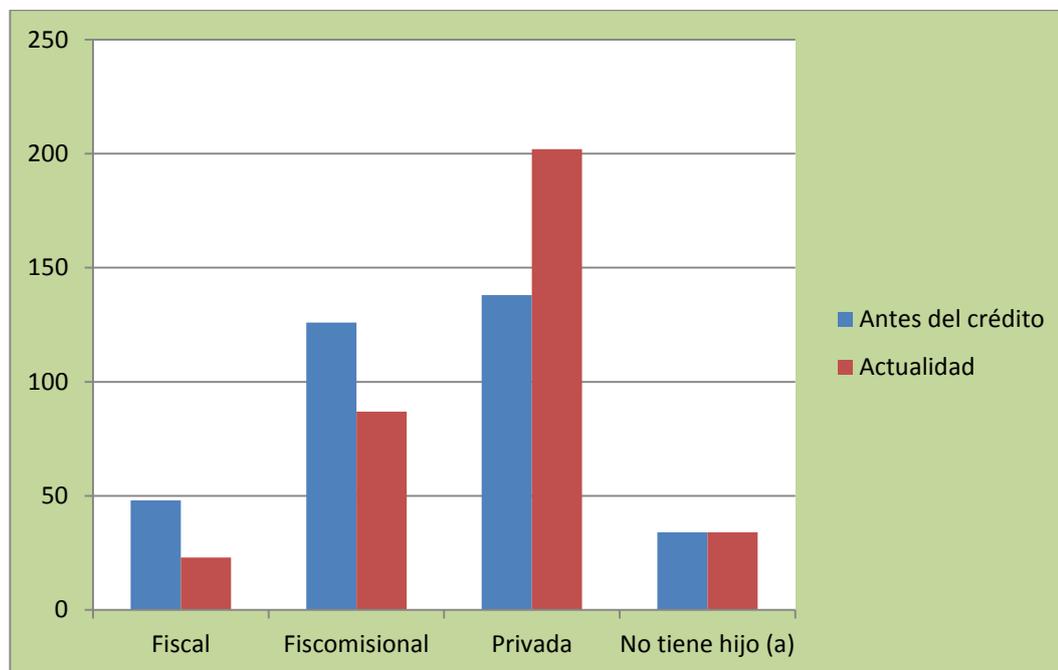


Elaborado por: Autores

El mayor nivel de educación que tienen los afiliados son superior incompleta y completa con el 44% y 22% respectivamente, seguido del nivel de instrucción

secundaria completa e incompleta con el 19% y 6% respectivamente. El postgrado, primaria completa con solo el 6% y 3% respectivamente.

GRÁFICO N.O. 3.21 INSTITUCIÓN EDUCATIVA DONDE ESTUDIAN LOS HIJOS(AS) DEL SOLICITANTE



Elaborado por: Autores

En el gráfico N.O. 3.21 se muestra que el 14% de los hijos de los asegurados asistían a instituciones fiscales, el 36% asistía a instituciones fiscomisionales y el 40% asistía a instituciones privadas. En la actualidad con el acceso a una vivienda digna ha influenciado para que la persona busque mejorar su estatus social con relación a su entorno. Después de obtener el crédito hipotecario, el 7% estudia en instituciones educativas fiscales, el 25% en instituciones fiscomisionales, el 58% en instituciones educativas privadas y el restante correspondiente al 10% no tiene actualmente hijos(as).

A continuación se presentan los resultados de las encuestas realizadas acerca de la ocupación laboral que tienen los solicitantes del crédito hipotecario, a fin de identificar mediante esta variable a qué grupo socioeconómico pertenecen estas personas.

GRÁFICO N.O. 3.22 OCUPACIÓN DEL SOLICITANTE DEL CRÉDITO

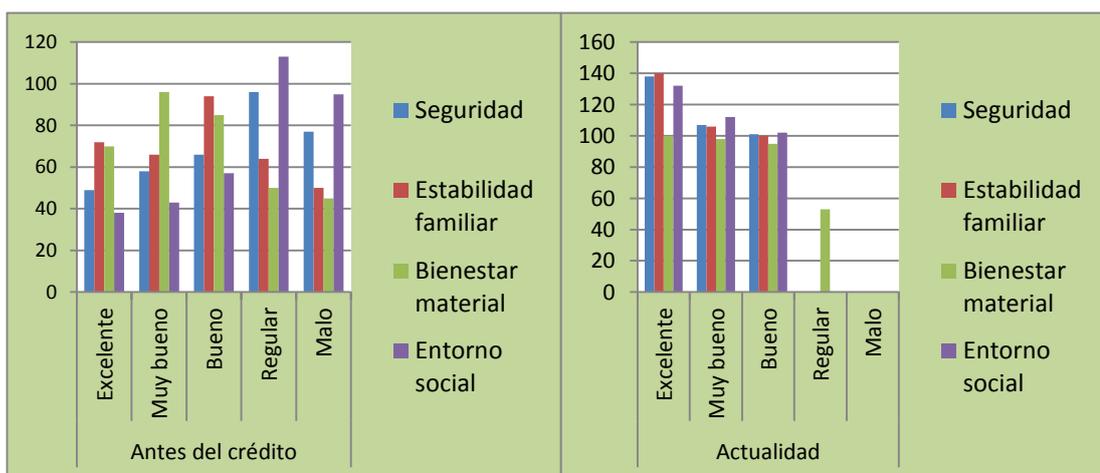


Elaborado por: Autores

El 50% de los afiliados trabajan siendo empleados de oficina. El 16% son trabajadores de servicios y comerciantes formales. Actualmente el 9% labora como personal directivo en empresas públicas. El 7% son operadores de instalaciones y máquinas en compañías industriales de la ciudad de Guayaquil. Los oficiales operarios, artesanos, agropecuario y pesquero trabajan el 6% de los encuestados.

A continuación se presentan los resultados de las consultas realizadas acerca de los cambios en las condiciones de vida en función de los factores como grado de seguridad, estabilidad familiar, bienestar material y entorno social.

GRÁFICO N.O. 3.23 FACTORES DE CONDICIONES DE VIDA



Elaborado por: Autores

En el gráfico N.O. 3.23 se muestra una comparación entre el antes y después de obtener la vivienda propia con relación a los factores sociales que influyen en la

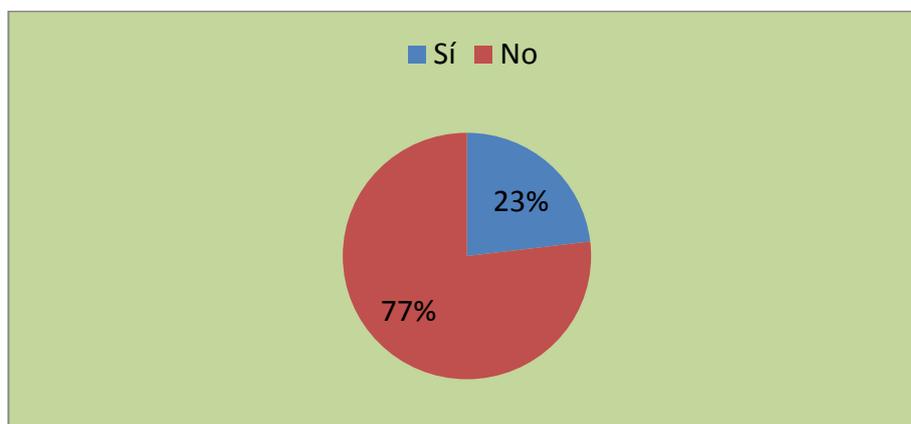
calidad de vida de los encuestados. De los 346 encuestados, el 26% considera que su grado de seguridad ha mejorado a un nivel de excelencia, el 14% considera que ha mejorado a un nivel muy bueno, el 10% menciona que ha tenido una buena mejoría y el 50% menciona que su grado de seguridad ha dejado de ser regular y malo.

El 20% de las personas mencionan que su estabilidad familiar ha mejorado hacia un nivel de excelencia, el 14% considera que su mejoría ha sido buena y el 2% muy buena. El 33% menciona que ha dejado de ser regular y malo.

El 9% de los asegurados consideran que su bienestar familiar ha incrementado a un nivel de excelencia, el 1% y 3% mencionan que han tenido una mejoría buena y muy buena en su entorno social respectivamente y el 13% percibe que ha dejado de ser regular.

El 60% de los encuestados perciben que su entorno social ha dejado de ser regular y malo, de los cuales el 27% menciona que sus relaciones sociales han mejorado a un nivel de excelencia, el 20% y 13% consideran que han tenido una mejoría buena y muy buena respectivamente.

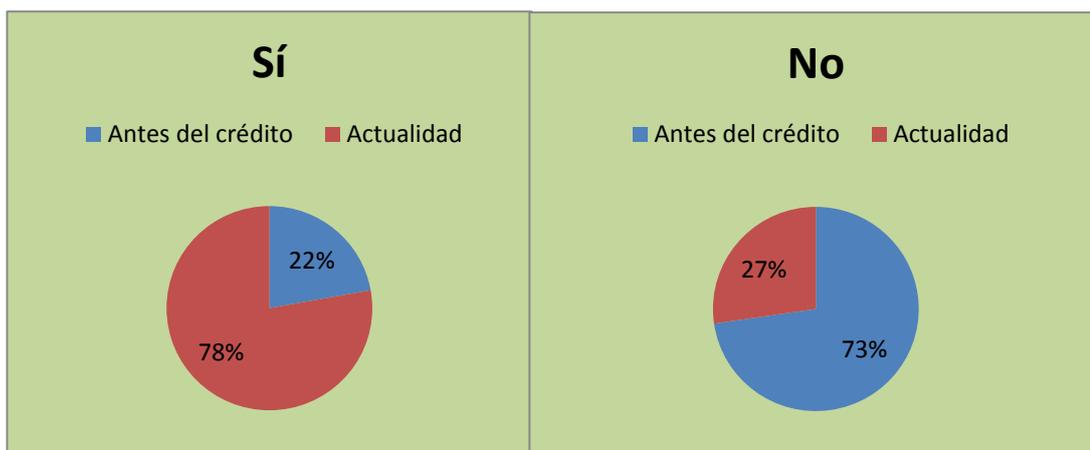
GRÁFICO N.O. 3.24 CAMBIOS EN EL PRESUPUESTO DE ALIMENTACIÓN A RAÍZ DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO



Elaborado por: Autores

De los 346 encuestados, 266 personas consideran que su presupuesto de alimentación no se ha visto afectado a raíz del préstamo hipotecario y 80 personas mencionan que han tenido que destinar menos recursos para su presupuesto de alimentación, de los cuales 60 asegurados han reducido su presupuesto entre 0% a 10% y 20 asegurados disminuyeron su presupuesto entre 11% a 30% con relación a sus ingresos.

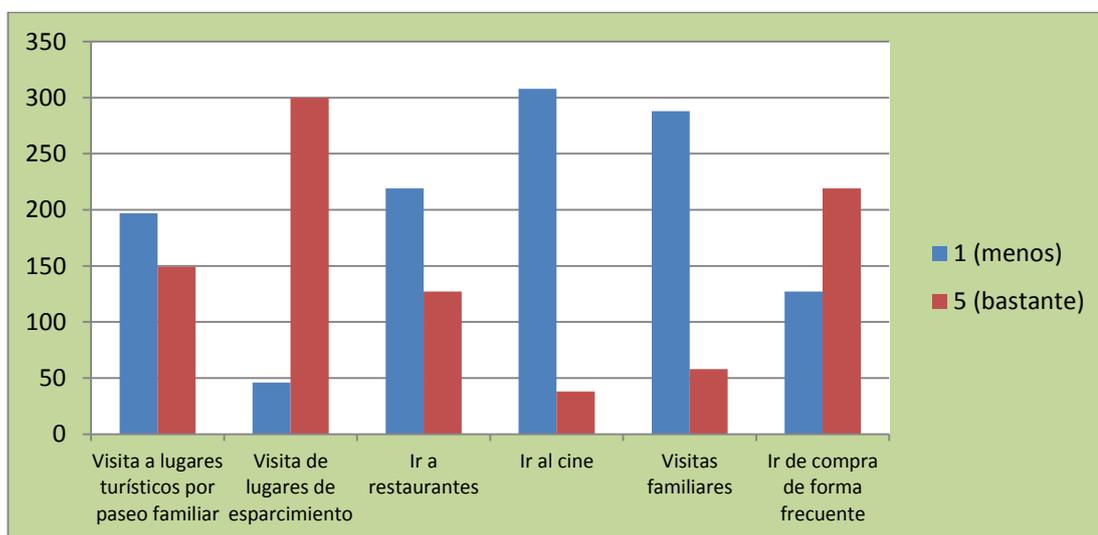
GRÁFICO N.O. 3.25 PARTICIPACIÓN DENTRO DE UN GRUPO SOCIAL



Elaborado por: Autores

Según los resultados obtenidos se puede mencionar que solo el 22% de los asegurados pertenecían a un grupo social. Sin embargo, en la actualidad el más del 50% si participa dentro de un grupo deportivo, religioso o club social. El 73% de los asegurados no pertenecían a ningún grupo social; sin embargo en la actualidad solo el 27% no son participes de ningún grupo social.

GRÁFICO N.O. 3.26 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SOCIALES

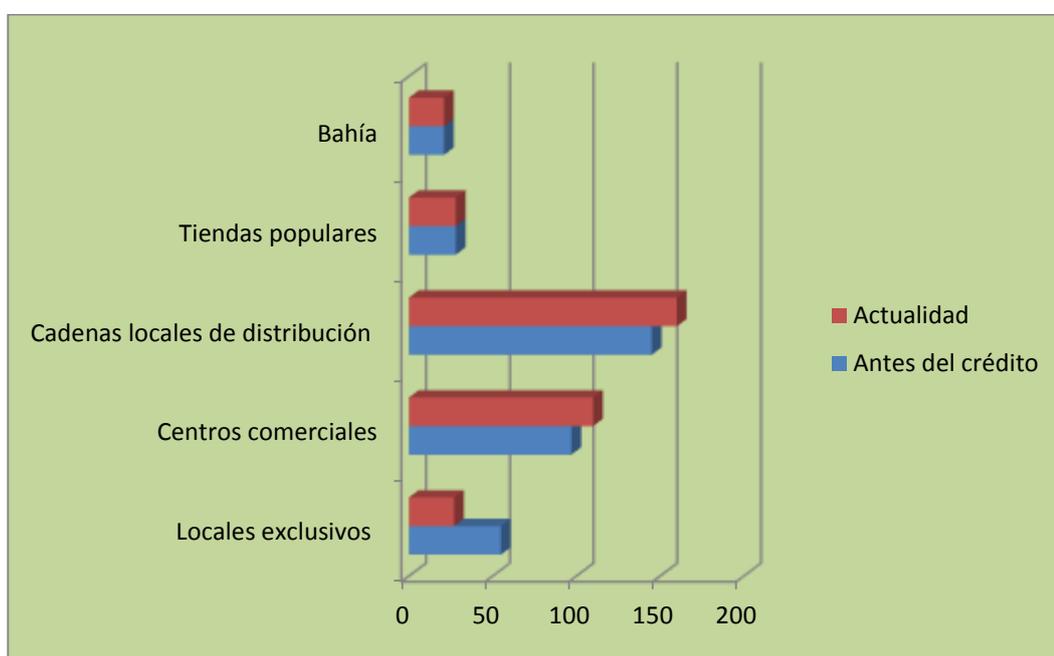


Elaborado por: Autores

En el gráfico N.O. 3.26 se muestra las diferentes actividades sociales que los solicitantes del crédito han dejado de realizar por reducción en sus presupuestos. El 57% de las personas consideran que no visto afectado su presupuesto para ir de

visita a lugares turísticos por paseo familiar. El 87% de las personas consideran que han visto reducido notablemente su presupuesto para ir de visita a lugares de esparcimiento como discotecas, bares o reuniones entre amigos. El 63% de los asegurados mencionan que a pesar de la reducción de sus recursos, no han visto afectado el hecho de ir a restaurantes con sus familias. El 89% considera que ir al cine, no es una actividad que se debería dejar de realizar porque es una forma de distracción con sus parejas. Sin embargo el 63% menciona que han reducido ir de compra de forma frecuente para estimar gastos.

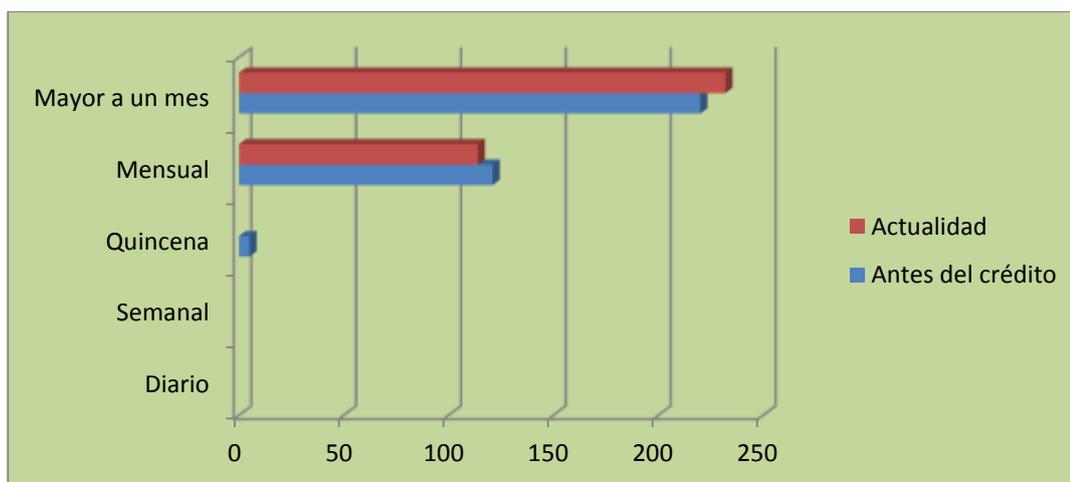
GRÁFICO N.O. 3.27 LUGARES DE COMPRA



Elaborado por: Autores

Este análisis pretende medir la influencia del crédito hipotecario con relación a los lugares de compra escogidos por los asegurados. Antes de obtener el préstamo, el 16% de los asegurados accedían a lugares de compra exclusivos, el 28% y 42% escogía los centros comerciales (Malls, shopping) y cadenas de locales de distribución (Eta Fashion, Casa Tosi, entre otros) respectivamente y el 14% de los asegurados escogían las tiendas populares y bahía como sitios de compra.

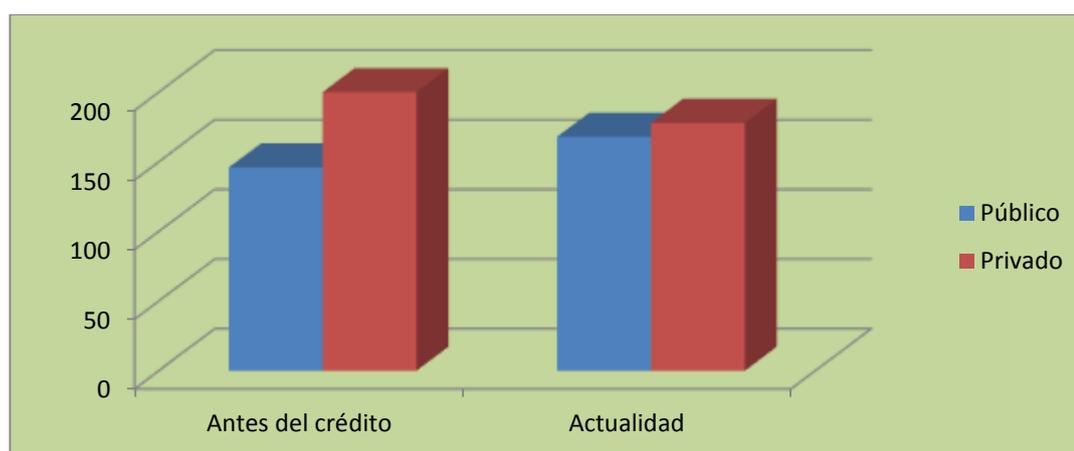
GRÁFICO N.O. 3.28 FRECUENCIA DE GASTO EN VESTIMENTA



Elaborado por: Autores

El 64% de los encuestados frecuentemente compraban su vestimenta pasando el mes, el 35% de los asegurados compraba mensualmente y restante cada 15 días. Actualmente el 67% de las personas encuestadas siguen la tendencia de comprar su vestimenta pasando el mes, el 33% compra cada mes. Cabe indicar que como la vestimenta es una necesidad de las personas, por eso no se ha visto afectada con relación a la frecuencia de compra pero si en el presupuesto destinado para este gasto.

GRÁFICO N.O. 3.29 A QUÉ MÉDICO ASISTE

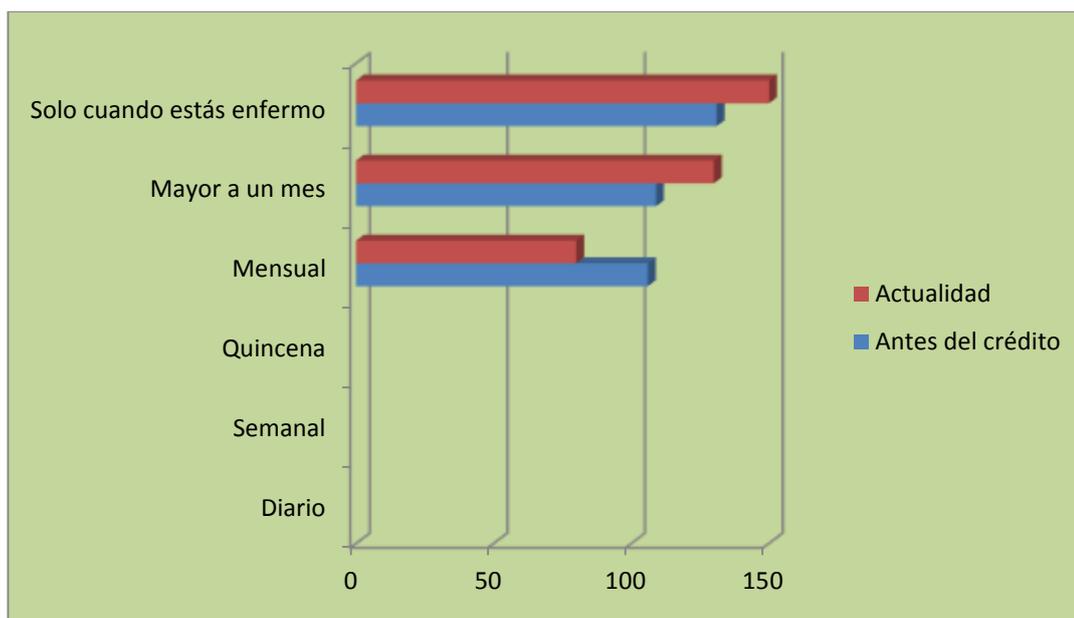


Elaborado por: Autores

El 42% de los encuestados asistían a un médico público porque sentían seguridad en los servicios que ofrece el Estado en cuestiones de salud y el 58% de los encuestados

asistían a un médico privado porque tenían los recursos suficientes para poderlo hacer, pensando en que la salud es lo más importante. Actualmente el 49% de los encuestados asisten a hospitales aliadas con el seguro social porque sus recursos monetarios se han visto reducidos para poder pagar a un médico particular y el restante piensan que en el ámbito de la salud siempre se debe hacer una buena inversión a pesar de sacrificar otros presupuestos.

GRÁFICO N.O. 3.30 FRECUENCIA DE ASISTENCIA AL MÉDICO

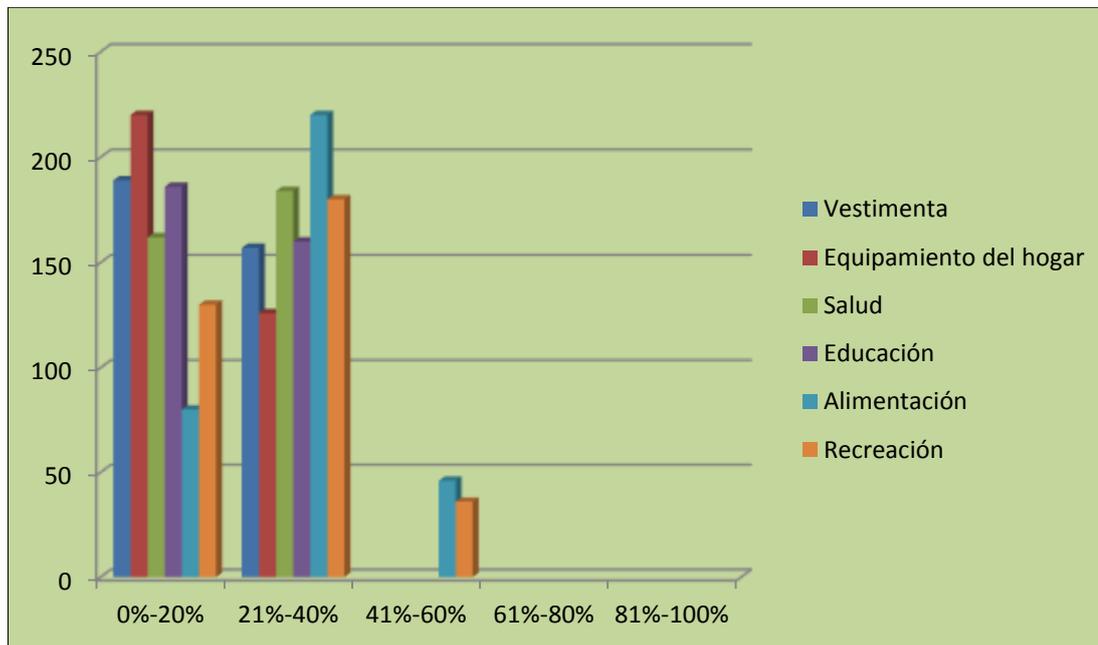


Elaborado por: Autores

El 43% de los encuestados asistían al médico solo cuando estaban enfermos, el 31% asistía pasando un mes y el 26% asistía cada mes. Actualmente el 48% de los asegurados asisten al médico solo cuando están enfermos, el 29% asiste pasando un mes y el 23% asiste de manera mensual. Cabe indicar que la mayoría de las personas tratan de optimizar gastos para no afectar su flujo de efectivo.

Con el siguiente gráfico se pretende analizar los cambios sociales y económicos en los afiliados y asegurados después de haber obtenido un préstamo hipotecario, a fin de saber cuánto destina actualmente para cubrir ciertos patrones de gasto.

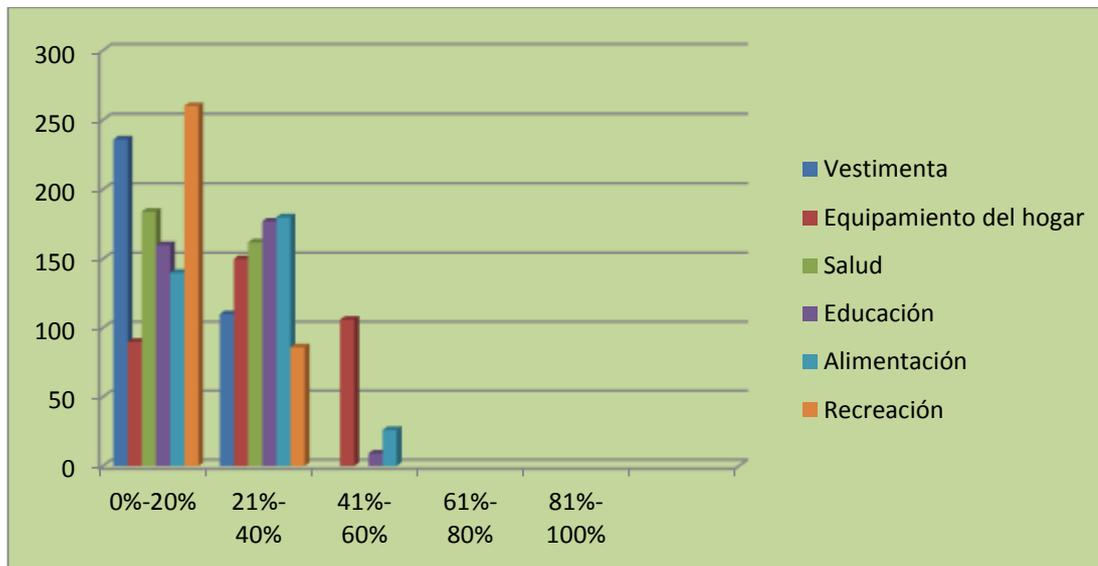
GRÁFICO N.O. 3.31 PORCENTAJE DESTINADO PARA PATRONES DE GASTO – ANTES DEL CRÉDITO HIPOTECARIO



Elaborado por: Autores

De los 346 encuestados, 189 asegurados destinaban entre 0% y 20% de sus ingresos para cubrir gastos de vestimenta y 157 personas asignaban entre 21% a 40%. Para gastos de equipamiento del hogar, 220 encuestados fijaban entre 0% a 21% de sus ingresos y 126 personas entre 21% a 40%. En el ámbito educación, 162 asegurados establecían entre 0% a 20% y 184 personas concedían entre 21% a 40% de sus recursos. Con respecto a la inversión en educación, 186 solicitantes invertían para sus hijos(as) entre 0% a 21% de sus ingresos y 160 solicitantes estipulaban entre 21% a 40% de sus recursos. Para el presupuesto de alimentación, 80 de los encuestados mencionaron que asignaban entre 0% a 20% de sus ingresos, 220 encuestados determinaban entre 21% a 40% y el restante entre 41% a 60%. Para gastos de recreación, 130 encuestados gastaban entre 0% a 20% de sus ingresos para visitar lugares turísticos, paseos familiares, ir al cine, entre otras actividades, 180 encuestados distribuían entre 21% a 40% y el restante asignaba más del 40%.

GRÁFICO N.O. 3.32 PORCENTAJE DESTINADO PARA PATRONES DE GASTO – DESPUÉS DEL CRÉDITO HIPOTECARIO



Elaborado por: Autores

En el gráfico N.O. 3.32 se muestra la situación actual después de haber obtenido el crédito hipotecario, a fin de analizar los cambios sufridos por la generación de una nueva deuda. De los 346 encuestados se puede mencionar que para el gasto de vestimenta 236 personas distribuyen entre 0% a 2% de sus ingresos y el restante entre 21% a 40%. Para el rubro de equipamiento del hogar, 90 personas gastan entre 0% a 20% de sus ingresos, 150 desembolsan entre 21% a 40% de sus ingresos y el restante más del 40%. En el ámbito de la salud, 184 asegurados destinan entre 0% a 20% y el restante entre 21% a 40%. Para la educación de sus hijos(as), 160 persona invierten entre 0% a 20% de sus ingresos, 177 personas determinan entre 21% a 40% y el restante emplean más del 40% de sus recursos. Con respecto al gasto de recreación, 260 personas mencionan que destinan entre 0% a 20% y el restante entre 21% a 40%.

3.4. Análisis de los resultados de la entrevista

La entrevista dirigida a la gerente general de una empresa constructora (**VER ANEXO 26**), permite analizar acerca de los cambios que han existido en el sector inmobiliario y de construcción desde la aparición del Banco del IESS en el mercado hipotecario. Como conclusión de la misma se puede mencionar lo siguiente:

La participación del Banco del IESS en el mercado hipotecario ha sido una parte fundamental para que muchas personas tengan la oportunidad de acceder al financiamiento de una vivienda en beneficio de sus familias.

La mayoría de estas empresas conocen la importancia que tienen para ellos, tener al cliente siempre satisfecho para que el negocio se mantenga a flote y que deben siempre adaptarse a sus exigencias para mantenerlos. Además para que el negocio pueda caminar es necesario trabajar en conjunto persiguiendo un objetivo en común.

Para que el mercado hipotecario sea más dinámico, el gobierno a través del Banco del IESS, debería incentivar al consumo de los créditos con políticas que beneficien al solicitante con la finalidad de aumentar la demanda e impulsar el desarrollo del sector de la construcción.

Los que más se han beneficiado con la creación del Banco del IESS son los propios afiliados y jubilados. Las empresas constructoras han visto la manera de buscar financiamiento en otras instituciones que no les exijan tantos documentos o requisitos para solicitar un crédito. Sin embargo, dentro de este entorno se beneficia también el comprador porque tiene la oportunidad de acceder a una vivienda financiada según sus posibilidades, la segunda parte beneficiada son las empresas constructoras porque las personas buscan donde poder invertir su capital para la compra de una vivienda y la tercera parte es el BIESS que está adquiriendo mayor cantidad de usuarios que buscan sus servicios y productos financieros.

El sector de la construcción siempre ha estado en constante evolución debido a las múltiples intervenciones del gobierno y de las empresas privadas que de cualquier manera han sido impulsores del crecimiento de la demanda hipotecaria, ofreciendo nuevas formas de financiamiento acorde a las necesidades y capacidad de endeudamiento.

CAPÍTULO 4

PROPUESTA

4.1. Tema

Incidencia socio-económica en los afiliados y jubilados del IESS por los créditos hipotecarios otorgados por el BIESS en la ciudad de Guayaquil durante el periodo Noviembre 2010 a Diciembre 2011.

4.2. Planteamiento de las propuestas.

En función de los resultados analizados se pretende elaborar diversas propuestas dirigidas en beneficio de los solicitantes del crédito hipotecario, con la finalidad de brindar alternativas que sean de soporte y orientación para una administración eficiente de los recursos disponibles y controlar la salida de los patrones de gasto.

El 14% de los encuestados han tenido que disminuir su presupuesto de vestimenta para cubrir otros gastos dentro del hogar. La alternativa consiste en buscar lugares de compra como tiendas populares donde se pueda comprar ropa económica y de calidad. Sin embargo, otra alternativa son las cadenas de locales de distribución como Eta Fashion, Casa Tosi, De Prati, entre otros, donde las personas tengan las facilidades para financiar sus compras.

De acuerdo a los datos obtenidos se puede mencionar que 9% de los asegurados han aumentado el pago del servicio de electricidad entre US\$ 31 a US\$70. La propuesta es reducir la cantidad de energía que se utiliza en el hogar. Por ejemplo, utilizar focos ahorradores, apagar las luces al salir de la habitación, optimizar el uso de los artefactos eléctricos durante el día y seguir las recomendaciones dadas por la empresa eléctrica para el uso eficiente de la energía.

De los 346 encuestados, 90 personas han incrementado su pago del servicio de agua potable entre US\$ 31 a \$70. Esta proposición pretende optimizar el uso del servicio mediante las siguientes alternativas: cerrar los grifos siempre que el uso de agua no sea imprescindible, instalar válvulas de control a cada servicio como inodoro,

lavatorio, lavadero, etc. y revisar de forma frecuente los conectores, empalmes y manguera del sistema de riego porque pueden esconder una importante fuga de agua.

También se propone la elaboración de un presupuesto familiar para administrar los recursos básicos según las necesidades y capacidades económicas del hogar, para esto debe hacerse una lista de los gastos mensuales indispensables que tiene la familia como servicios básicos, pago de la cuota de la vivienda, pago del capital e intereses, gastos médicos, gasto de vestimenta, costo de educación, gasto de alimentación, empleada doméstica, servicios de TV cable, movilización, alícuotas administrativas y gasto de recreación (**VER CUADRO N.O. 4.1**). Para obtener el ingreso disponible se procede a realizar una lista de todas las fuentes de ingreso mensual del hogar como sueldo, pensión de jubilación y demás rentas (bonificaciones, horas extras, utilidades, etc.) que según los datos obtenidos son compartidos entre el esposo, esposa e hijo(a) con el 41%, 37% y 22% respectivamente. El ingreso disponible se calcula restando el ingreso mensual menos los gastos mensuales indispensables, de esta manera se puede medir la capacidad de ahorro y endeudamiento de la familia.

CUADRO N.O. 4.1 PRESUPUESTO FAMILIAR

INGRESO		
A	Salario o sueldo	<input type="text"/>
B	Otras rentas	<input type="text"/>
C	Ingreso Total (A+B)	<input type="text"/>
GASTOS Y OBLIGACIONES MENSUALES		
GASTOS DEL HOGAR		
1.	Servicio de agua potable	<input type="text"/>
2.	Servicio de luz eléctrica	<input type="text"/>
3.	Planilla de teléfono convencional	<input type="text"/>
4.	Servicio de internet banda ancha fijo	<input type="text"/>
5.	Servicio de televisión pagada	<input type="text"/>
6.	Alícuota administrativa	<input type="text"/>
7.	Equipamiento del hogar	<input type="text"/>
D.	Total Gasto del hogar (1+2+3+4+5+6)	<input type="text"/>
GASTOS PERSONALES		
8.	Alimentación	<input type="text"/>
9.	Vestimenta	<input type="text"/>
10.	Gastos médico y medicinas	<input type="text"/>
11.	Educación	<input type="text"/>
12.	Entretenimiento o Recreación	<input type="text"/>
E.	Total Gastos personales (8+9+10+11+12)	<input type="text"/>
TRANSPORTACIÓN		
13.	Gastos incurridos por el vehículo familiar	<input type="text"/>
14.	Transportación pública	<input type="text"/>
F.	Total Transportación (13+14)	<input type="text"/>
OBLIGACIONES A PLAZO		
15.	Préstamo hipotecario	<input type="text"/>
16.	Tarjeta de crédito	<input type="text"/>
G.	Total Obligaciones a plazo (15+16)	<input type="text"/>
H.	Total Gastos (D+E+F+G)	<input type="text"/>
Capacidad de ahorro (C-H)		<input type="text"/>

Elaborado por: Autores

El 50% de los asegurados mencionan que ha existido un aumento entre US\$ 31 a \$70 en los pagos de los servicios de TV cable, internet banda ancha fijo y telefonía convencional. La moción consiste en la contratación de un Triple pack que brinde estos tres servicios juntos con promociones y descuentos, de esta manera el precio final va a ser más económico.

IMAGEN N.O. 4.1 GRUPO TRIPLE PACK

Fuente: Claro. Recuperado el 18 de Febrero de 2013, de www.claro.com.ec

De los 346 encuestados, el 23% de las personas han reducido su presupuesto de alimentación entre 0% a 30% de sus ingresos. La propuesta consiste en una proyección de forma semanal sobre el menú nutritivo de las comidas que la familia puede adquirir en función de sus ingresos percibidos, para optimizar los recursos disponibles, es necesario seleccionar los lugares de compra que tengan promociones u ofertas con precios económicos.

Esta propuesta tiene como objetivo disminuir el déficit de vivienda existente en la ciudad de Guayaquil, mediante el acceso de alquiler de viviendas que actualmente no se encuentren habitadas por sus propietarios, los cuales tendrán una garantía en forma de seguros. Este proyecto será impulsado al mercado del arrendamiento con precios asequibles para las personas arrendatarias.

La mayoría de los encuestados mencionan que es difícil poder ahorrar porque tienen que pagar la cuota de su nueva vivienda y cubrir los gastos del hogar. Sin embargo, con esta alternativa se pretende crear una costumbre de ahorro fijo mensual, donde la persona podría ahorrar al menos el 5% de su sueldo, de esta manera poco a poco ir creando un hábito de ahorro, desarrollar un autocontrol y disciplina económica. El asegurado puede considerar las opciones que ofrecen diversas cooperativas de ahorro para que su esfuerzo se vea remunerado con el pago de intereses.

Esta proposición consiste en crear una concientización del uso excesivo de las tarjetas de crédito porque la mayoría de las personas no miden las consecuencias que trae en endeudamiento y sobre endeudamiento sobre las condiciones de vida. Con la finalidad de evitar inconvenientes en el futuro se recomienda no endeudarse con montos superiores a los ingresos generados. Evite utilizar un préstamo para cancelar otro.

En función de los datos obtenidos en los resultados y análisis de las encuestas se puede mencionar que la hipótesis planteada acerca de que existe una incidencia positiva en los cambios del nivel socioeconómico en los afiliados y jubilados del IESS que obtuvieron un crédito hipotecario a través del BIESS, ha sido comprobada. De acuerdo con los resultados el 50% de los encuestados menciona que su grado de seguridad ha mejorado hasta un nivel de excelencia, el 33% menciona que existe una mejoría en su estabilidad familiar porque con la compra de la nueva vivienda sus familias pueden vivir de forma tranquila y segura, el 13% expresa que ha mejorado su bienestar material a raíz del préstamo hipotecario por la construcción de un nuevo patrimonio familiar y el 60% de los encuestados menciona que su entorno social se ha visto mejorado por el sector donde se encuentra ubicada su nueva vivienda. El 70% de los asegurados pertenecen a un grupo social, religioso, deportivo o club social, debido al buen entorno del sector donde se encuentra la vivienda adquirida. Con respecto al factor económico se puede mencionar que ha existido una reducción en la capacidad de ahorro y endeudamiento de las personas. La mayoría de los ingresos de la familia antes de obtener el crédito hipotecario eran generados por el jefe del hogar, actualmente estos son compartidos entre la esposa e hijos(as). Esto refiere a una disminución en los presupuestos destinados para vestimenta, salud, alimentación y recreación, sin embargo la mayoría de los encuestados menciona que estas reducciones son compensadas con la construcción de un patrimonio familiar.

CONCLUSIONES

De este trabajo investigativo se puede concluir que:

- a) En base a la investigación realizada, se muestra que desde la creación del Banco del IESS (BIESS) en el 2010, este ha tenido una participación activa en la concesión de créditos hipotecarios a los afiliados y jubilados, dinamizando el sector de la construcción e inmobiliario en la ciudad de Guayaquil.
- b) El BIESS muestra ser una institución financiera pública autónoma e independiente que ofrece sus productos y servicios financieros con calidad y eficiencia, siempre en beneficio de los afiliados y jubilados.
- c) El BIESS gracias a su facilidad y asequibilidad para conceder préstamos hipotecarios a sus afiliados y jubilados ha puesto mayor disposición de recursos de una manera fácil y ágil logrando que las personas tengan mayor accesibilidad a la compra de bienes inmuebles.
- d) El sector de la construcción en Guayaquil se ha dinamizado en los últimos años a causa de la apertura del BIESS y sus nuevos recursos puestos a la disposición de los afiliados y jubilados, siendo un incentivo para las empresas construcción para realizar inversiones en la construcción de planes habitacionales nuevos en la ciudad de Guayaquil.
- e) Las encuestas permiten identificar el grupo socioeconómico al cual pertenecen los asegurados al seguro social que obtuvieron crédito hipotecario con el Banco del IESS. Los beneficiarios de los créditos se encuentran en el nivel socioeconómico C+ medio típico.
- f) La mayoría de las personas que han obtenido préstamos hipotecarios a través del BIESS aseguran que sus condiciones económicas no son tan favorables debido a que sus ingresos percibidos no han variado y sus gastos en algunos casos han aumentado a raíz del crédito. En lo social, aunque las personas afirman que su situación económica es desfavorable. Sin embargo, haciendo el análisis de las situaciones entre el antes y después del préstamo las personas actualmente se sienten seguras dentro del entorno social donde se encuentran viviendo y afirman que sus condiciones de vida han mejorado en beneficio de sus familias.

RECOMENDACIONES

- a) Se recomienda a las personas que van a solicitar un crédito, consideren las diferentes alternativas de financiamiento de los agentes involucrados en la oferta del mercado hipotecario para escoger la mejor opción.
- b) Promocionar la oferta hipotecaria para que las personas conozcan los beneficios que este ofrece con tasa de interés más bajos del mercado y plazos de pago más extensos.
- c) Desarrollar un mercado secundario hipotecario con el fin de satisfacer la demanda de viviendas existentes en la ciudad de Guayaquil, dinamizar la compra y venta de los créditos en el mercado hipotecario y fortalecer el desarrollo de las instituciones financieras que son los principales emisores.
- d) Sugerimos la emisión de créditos como fuente de financiamiento siempre y cuando la persona que lo solicite tenga la capacidad económica necesaria para mantener la deuda sin perjudicar sus condiciones de vida.
- e) Es importante crear un diseño de amortización que asegure la pronta recuperación de la cartera para de esa forma evitar la pérdida de capital y construir un mercado sólido que cuente con los recursos suficientes para su funcionamiento.
- f) Que el gobierno mantenga estrategias comerciales y financieras con los proyectos inmobiliarios impulsados por el Banco del IESS (BIESS), a fin de que las personas tanto asegurados como el ciudadano común puedan acceder a la compra de una vivienda con financiamiento accesible acorde a su nivel de ingreso.
- g) Con la finalidad de evitar una burbuja inmobiliaria es recomendable implementar mayores exigencias al momento de otorgar los créditos hipotecarios. La institución financiera antes de otorgar un crédito está en la obligación de analizar acorde al ingreso del solicitante, su capacidad de pago, endeudamiento, ahorro y las posibles afectaciones en sus condiciones de vida. De esta manera se tendrá una información más real de la situación económica y social de la persona, evitando futuras impugnaciones de deuda.

BIBLIOGRAFÍA

Autores de Libro

- ANDRADE, R. (2010). *Legalización económica del Ecuador*. Quito-Ecuador: Producciones digitales Abya-Yala.
- AROSEMENA, G. (1998). *La Historia empresarial del Ecuador: El sector bancario*. Ecuador-Guayaquil: Volumen 3 de la historia empresarial del Ecuador.
- AYALA, E. (2009). *Nueva historia del Ecuador: época republicana*. Quito-Ecuador. Corporación editora nacional: Volumen 9. Universidad de Texas.
- CARBO, A. (2009). *Historia cambiaria y monetaria del Ecuador*. Guayaquil-Ecuador: Volumen 1 de Colección Isidro Ayora.
- MIÑO, W. (2008). *Breve Historia Bancaria del Ecuador*. Guayaquil-Ecuador: Volumen 17 de Biblioteca general de cultura.
- OSPINA, O. (2010). *Dolarización y desarrollo urbano: Mercado de vivienda nueva en Quito*. Quito-Ecuador: Producciones digitales Abya-Yala.
- PELLICER, T. (2004). *El sector de la construcción: una perspectiva internacional*. Valencia-España: Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia.
- ROJAS, M. (2009). *El Mercado del suelo urbano y barrios populares en Guayaquil*. Guayaquil-Ecuador: Corporación de estudios regionales Guayaquil, centro de investigaciones.

Tesis de Grado

- CASTILLO, M. (2011). Estudio comparativo de los créditos hipotecarios en el Ecuador. Casos: instituto ecuatoriano de seguridad social – banca privada durante el segundo semestre del año 2010. Tesis de grado previa a la obtención del título de ingeniero en administración en banca y finanzas: Universidad Técnica Particular de Loja. Recuperado el 02 de Octubre de 2013, de <http://lta.reuters.com/article/idLTAL1E8GAICP20120510>.

Medios Electrónicos

- *Bancos privados temen daño por nueva ley hipotecaria.* (2012). Recuperado el 08 de Octubre de 2012, de lta.reuters.com/article/idLTAL1E8GAICP20120510.
- *BIESS movió \$762 millones en seis meses de operación.* (2011). Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/biess-movio-762-millones-en-seis-meses-de-operacion-470877.html>.
- *Más viviendas y menos compradores. Casas desocupadas y a la venta hay en muchas en las urbanizaciones privadas que se levantan en Manta.* (2012). Recuperado el 25 de Octubre de 2012, de <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/221550-mas-viviendas-y-menos-compradores/>.
- *¿Burbuja? ¿Sobreendeudamiento?.* (2012). Recuperado el 02 de Noviembre de 2012, de www.eluniverso.com/2012/06/03/1/1363/vburbuja-sobreendeudamiento.html.
- *BIESS movió \$762 millones en seis meses de operación.* (2011). Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/biess-movio-762-millones-en-seis-meses-de-operacion-470877.html>.
- *Infórmese sobre el monto del crédito hipotecario que le puede prestar el Biess.* (2012). Recuperado el 24 de Febrero de 2013, de <http://www.biess.fin.ec/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/boletin-de-prensa/archive/boletines/2012/08/27/informese-sobre-el-monto-del-credito-hipotecario-que-le-puede-prestar-el-biess>.
- *Reporte estadístico Octubre 2010-Diciembre 2012.* (2012). Recuperado el 23 de Febrero de 2013, de http://www.biess.fin.ec/files/ley-transparencia/reporte-estadistico/Biess-Reporte-Estadistico_a-Diciembre-28-de-2012.pdf.
- *Evolución de crédito y tasa de interés efectivas referenciales Marzo de 2012.* (2012). Recuperado el 24 de Febrero de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201203.pdf>.

- *Préstamo hipotecario vivienda terminada.* (2012). Recuperado el 10 de Febrero de 2013, de <http://www.biess.fin.ec/files/documentos/prestamos-hipotecarios/vivienda-terminada/vivienda-terminada.pdf>.
- *Préstamo hipotecario construcción de vivienda.* (2012). Recuperado el 15 de Febrero de 2013, de <http://www.biess.fin.ec/files/documentos/prestamos-hipotecarios/construccion-de-vivienda/construccion-de-vivienda.pdf>.
- *Préstamo hipotecario adquisición de terreno.* (2012). Recuperado el 16 de Febrero de 2013, de <http://www.biess.fin.ec/hipotecarios/adquisicion-de-terreno>.
- *Préstamo hipotecario adquisición de terreno y construcción de vivienda.* (2012). Recuperado el 16 de Febrero de 2013, de <http://www.biess.fin.ec/hipotecarios/adquisicion-de-terreno-y-construccion-de-vivienda>.
- *Préstamo hipotecario adquisición de oficinas, locales comerciales y consultorios.* (2012). Recuperado el 16 de Marzo de 2013, de <http://www.biess.fin.ec/hipotecarios/adquisicion-de-oficinas--locales-comerciales-y-consultorios>.
- *Préstamo hipotecario sustitución de hipotecas.* (2012). Recuperado el 16 de Marzo de 2013, de <http://www.biess.fin.ec/hipotecarios/sustitucion-de-hipoteca>.

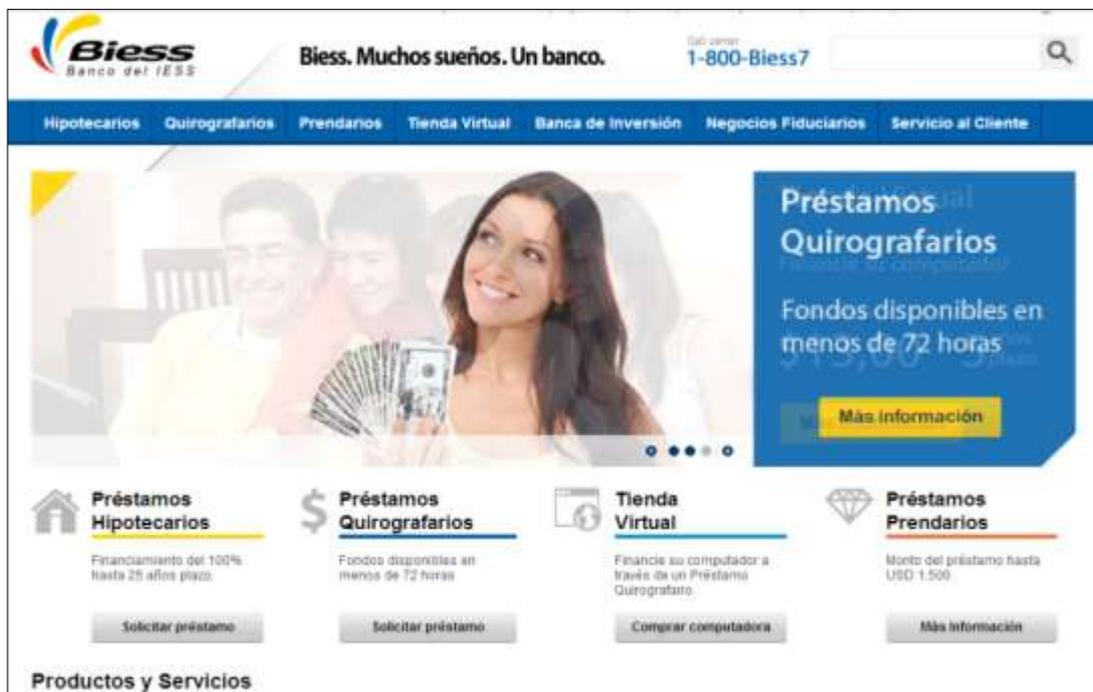
Documentos Legales

- Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. El pleno de la comisión Legislativa y de Fiscalización. Publicada en el suplemento del Registro Oficial No. 587 (2009).
- Resumen del Acta No. 001. Sesión Ordinaria del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social realizada el martes 08 de diciembre de 2009.
- Resumen del Acta No. 027. Sesión Ordinaria del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social realizada el martes 08 de junio de 2010.

ANEXOS

ANEXO 1

PORTADA WEB BANCO DEL IESS



Fuente: Banco del IESS. Recuperado el 20 de Febrero, de <http://www.biess.fin.ec/inicio>

ANEXO 2

PORTADA WEB PARA INGRESO DE CLAVE Y USUARIO



Fuente: Banco del IESS. Recuperado el 20 de Febrero, de <https://ph.biess.fin.ec/ph-web/main.jsf>

ANEXO 3

PORTADA WEB, SERVICIOS DE CONSULTA DE SOLICITUD Y RECAUDACIONES

The screenshot shows the Biess website interface. At the top left is the Biess logo (Banco del IESS). At the top right, it says 'Préstamos Hipotecarios' with a house icon and a welcome message: 'Bienvenido FAJARDO TORRES MARIO GABRIEL (0927177212)'. Below the header is a navigation menu with two main sections: 'SOLICITUD' and 'RECAUDACIONES'. The 'SOLICITUD' section includes links for 'Requisitos', 'Consulta de Tabla de Amortización', 'Crear Solicitud', 'Consultar Solicitud', 'Consultar Estado de la Solicitud', and 'Anular Solicitud'. The 'RECAUDACIONES' section includes links for 'Consulta de Transacción de Cobro PH', 'Generación de Comprobante de Pago', and 'Imprimir Comprobante de Pago'. The main content area features a large image of a smiling couple in front of a house. To the right of the image is a blue banner with the text '¡Bienvenidos a su sueño!' and a yellow button that says 'Crear una Solicitud'.

Fuente: Banco del IESS. Recuperado el 20 de Febrero, de <https://ph.biess.fin.ec/ph-web/main.jsf>

ANEXO 4

PORTADA WEB, SELECCIÓN DEL TIPO DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO A SOLICITAR

The screenshot shows the 'Selección del tipo de producto' screen. The title is 'Seleccione el tipo de producto'. Below the title are seven product options, each with an icon and a text label:

- Vivienda terminada**: Icon of a house with a checkmark.
- Construcción de vivienda**: Icon of a house with a wrench and hammer.
- Remodelación y ampliación de Vivienda**: Icon of a house with a gear.
- Adquisición de oficinas, locales comerciales y consultorios**: Icon of three houses.
- Compra de terreno y construcción de vivienda**: Icon of a house with a hammer and wrench.
- Adquisición de terreno para vivienda**: Icon of three houses.
- Confirmación de Garantía para el Afiliado Voluntario**: Icon of a checkmark.
- Sustitución de Hipoteca**: Icon of a clipboard with a list.

Fuente: Banco del IESS. Recuperado el 20 de Febrero, de <https://ph.biess.fin.ec/ph-web/solicitud/seleccionTipoProducto.jsf>

ANEXO 5**PORTADA WEB, INFORMACIÓN DEL PRODUCTO**

Información del Producto

- Se considera como VIVIENDA TERMINADA las casas o departamentos que se encuentran habitables, las mismas que pueden ser casas individuales o formar parte de conjuntos habitacionales o edificios.
- Se acepta la adquisición de viviendas multifamiliares o que contengan locales comerciales, siempre y cuando su destino principal sea vivienda y estén establecidas en un solo cuerpo y no en divisiones (alícuotas) a través de declaratorias de propiedad horizontal.
- Se refiere también a la compra de una Unidad de Vivienda con un avance de obra de al menos el 70%, siempre y cuando esté dentro de un Proyecto Habitacional y cumpla con condiciones específicas.
- El BIESS financiará hasta el cien por ciento (100%) del valor del avalúo de realización actualizado del inmueble, cuando el monto del préstamo solicitado sea de hasta USD 100.000. Superado este valor y hasta USD 125.000 se podrá financiar hasta USD 100.000. Si el valor solicitado supera los USD 125.000, el BIESS financiará hasta el ochenta por ciento (80%) del valor del inmueble. En todos los casos la diferencia, será financiada por el sujeto de crédito.
- Podrán también financiarse viviendas de terceros que se encuentren hipotecadas a Instituciones Financieras reconocidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, siempre que éstas admitan levantar el gravamen a través de una Carta de Garantía Bancaria o un convenio interinstitucional de la Institución Financiera respectiva, con el BIESS. En estos casos el BIESS cancelará la deuda a la Institución acreedora y la diferencia al vendedor.
- El plazo máximo es de veinte y cinco (25) años y dependerá también de la edad del asegurado.
- La tasa de interés que se concederá al préstamo hipotecario fluctúa de acuerdo con el plazo, tomando como referencia la Tasa Activa Efectiva Referencial del Segmento de Vivienda publicada por el Banco Central del Ecuador, vigente a la fecha de concesión del préstamo; la misma que será reajustada semestralmente.
- El afiliado o jubilado puede comprometer hasta el 40% de sus ingresos netos y se tomará en cuenta los últimos seis (6) meses de sueldo o pensión cotizadas al IESS, menos las deudas reportadas por el Buró de Crédito y Central de Riesgos.

Aceptar y Continuar

Regresar Cerrar

Fuente: Banco del IESS. Recuperado el 20 de Febrero, de <https://ph.biess.fin.ec/ph-web/solicitud/Información del Producto.jsf>

ANEXO 6

PORTADA WEB, TÉRMINOS DE AUTORIZACIÓN DE LA SOLICITUD

Bienvenido FAJARDO TORRES MARIO GABRIEL (0927177212)

Autorizaciones para el Préstamo Hipotecario

Datos de Solicitud

Tipo de Producto: **VIVIENDA TERMINADA**

Para Afiliados:

Autorizo de manera libre y voluntaria:

- Al BIESS, para que pueda consultar y utilizar la información crediticia registrada en un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, correspondiente a mi persona y la de mi cónyuge, en caso de aplicar una solicitud solidaria.
- Al BIESS para que gestione el trámite legal del préstamo y que los gastos que demande sean financiados por el Banco y sean cargados a mi crédito.
- A mi empleador, para que descuente en calidad de agente de retención, mensualmente de mi sueldo o remuneración, el valor del dividendo del préstamo hipotecario que se otorgue a mi favor y deposite puntualmente en el IESS; así como el descuento de los valores que mi cónyuge dejare de pagar en caso de realizar el préstamo de manera solidaria.
- A mi empleador, para que descuente de mi sueldo o remuneración los gastos correspondientes al proceso hipotecario en el caso de anulación, renuncia o no aprobación del préstamo, en cualquiera de las etapas posteriores a la Calificación del Préstamo, incluidos los costos del avalúo previo, en caso de negación del crédito o si no llegare a presentar la documentación luego de 60 días de generada la solicitud, una vez efectuado el avalúo y aprobado el préstamo hipotecario.

Para Jubilados - Pensionistas:

Autorizo de manera libre y voluntaria:

- AL BIESS para que pueda consultar y utilizar la información crediticia registrada en un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, correspondiente a mi persona y la de mi cónyuge, en caso de aplicar una solicitud solidaria.
- AL BIESS para que gestione el trámite legal del préstamo, y que los gastos que demande el trámite sean financiados por el BIESS, a cuenta del prestatario.
- AL IESS para que me descuente el dividendo del préstamo hipotecario que me concediere, de mi pensión mensual unificada; así como me descuente los valores que mi cónyuge dejare de pagar en caso de realizar el préstamo de manera solidaria.
- AL IESS para que descuente de mi pensión, los gastos correspondientes al proceso hipotecario en el caso de anulación, renuncia o no aprobación del préstamo, en cualquiera de las etapas posteriores a la Calificación del Préstamo incluidos los costos del avalúo previo, en caso de negación del crédito o si no llegare a presentar la documentación luego de 60 días de generada la solicitud, una vez efectuado el avalúo y aprobado el préstamo hipotecario.

- Declaro que tengo conocimiento de que la clave obtenida en el IESS será utilizada para la obtención del crédito en el BIESS.
- Autorizo al BIESS para que gestione el trámite legal del préstamo hipotecario y que los gastos que demande, sean financiados por el Banco a la misma tasa y plazo del crédito solicitado.
- El solicitante, al aceptar las condiciones de este crédito, declara expresamente y bajo juramento que conoce todas y cada una de las obligaciones que debe solventar, de acuerdo a los plazos, tasa y modalidades establecidas en la normativa vigente.

 **IMPORTANTE:** Con la simple aceptación, se entenderá que se incluyen todas las condiciones especiales y generales del crédito solicitado.

Acepto
No Acepto

Fuente: Banco del IESS. Recuperado el 20 de Febrero, de <https://ph.biess.fin.ec/ph-web/solicitud/aprobacionCondiciones.jsf>

ANEXO 7

PORTADA WEB, PRECALIFICACION DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO



Préstamos Hipotecarios

Bienvenido [FAJARDO TORRES MARIO GABRIEL \(0927177212\)](#)

Precalificación de Préstamo Hipotecario

Datos de Solicitud

Tipo de Producto: **VIVIENDA TERMINADA**

Seleccione el modo de préstamo que desee aplicar

INDIVIDUAL: El sistema solamente considerará sus datos de salarios aportados mensualmente en caso de ser afiliado y la suma de sus prestaciones jubilares en caso de ser jubilado.

SOLIDARIA (CONJUNTA CON SU CÓNYUGE O CONVIVIENTE): El sistema tomará los datos tanto de los afiliados y jubilados como los de su cónyuge o conviviente, es decir, sus salarios aportados mensualmente y la suma de sus pensiones jubilares.

INDIVIDUAL **SOLIDARIA (CONJUNTA CON SU CÓNYUGE O CONVIVIENTE)**

[Aceptar y Continuar](#) [Regresar](#) [Cerrar](#)

Fuente: Banco del IESS. Recuperado el 20 de Febrero, de <https://ph.biess.fin.ec/ph-web/solicitud/seleccionTipoSolicitud.jsf>

ANEXO 8

PORTADA WEB, RESULTADO DE PRECALIFICACIÓN DE PRÉSTAMO
HIPOTECARIO

 Préstamos Hipotecarios
Bienvenido FAJARDO TORRES MARIO GABRIEL (0927177212)
<h2>Resultado de Precalificación de Préstamo Hipotecario</h2>
Resultado de Precalificación de Préstamo Hipotecario
 NEGADA: Usted no califica como sujeto de crédito. Sin embargo, usted puede acceder al simulador de Préstamos Hipotecarios.
Datos de Solicitud
Tipo de Producto: VIVIENDA TERMINADA Modo de Solicitud: INDIVIDUAL
Datos Generales del Solicitante
Cédula de Ciudadanía: 0927177212 Fecha de Nacimiento: 23-abr-1990 Apellidos y Nombres: FAJARDO TORRES MARIO GABRIEL Estado Civil: SOLTERO Género: MASCULINO

Fuente: Banco del IESS. Recuperado el 20 de Febrero, de <https://ph.biess.fin.ec/ph-web/solicitud/resultadoPrecalificacion.jsf>

ANEXO 9

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO VIVIENDA
TERMINADA

Para el Solicitante		
Documento	Cantidad	Observación
Solicitud de Préstamo Hipotecario	3 copias B/N	Esta debe ser generada por vía internet
Solicitud de Avalúo	1 copia B/N	Esta debe ser generada por vía internet
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del titular	2 copias a color	
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del cónyuge	2 copias a color	
Planilla de agua, luz o teléfono	Original y copia B/N	Esta debe ser del mes actual
Partida de matrimonio con inscripción de la disolución de la sociedad conyugal o capitulaciones matrimoniales	Original y copia B/N	Solo si aplica
Declaración juramentada de Unión Libre ante Notario	2 originales	Solo si aplica
Para el Vendedor (Persona Natural)		
Escritura de la vivienda y de la declaratoria de propiedad horizontal	2 copias B/N cada una.	Solo si aplica
Certificado bancario actualizado de la cuenta del vendedor	Original	No aplica cuentas conjuntas
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación	2 copias a color	En caso de que aplique
Extinción de patrimonio familiar emitido por el Registro de la Propiedad	1 copia B/N	Solo de ser necesario
Certificado de gravámenes actualizado emitido por el Registro de la Propiedad	Original y 2 copias B/N	Este documento caduca en 30 días
Escritura de cancelación de hipoteca	Original o copia certificada	Solo de ser el caso
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año en curso.
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año 2005. Aplica en Pichincha
Formulario de Utilidad del Municipio del cantón correspondiente	Original (utilizar tinta azul)	Firmado por el vendedor
Certificado de Expensas actualizado	Original	
Acta, Nombramiento, Cédula y Papeleta de Votación del Administrador	1 copia B/N de cada uno	Si aplica Declaratoria de Propiedad Horizontal

Fuente: Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

ANEXO 10

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA

Para el Solicitante		
Documento	Cantidad	Observación
Solicitud de Préstamo Hipotecario	3 copias B/N	Esta debe ser creada por internet
Solicitud de Avalúo	1 copia B/N	Esta debe ser creada por internet
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del titular	2 copias a color	
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del cónyuge	2 copias a color	
Planilla de agua, luz o teléfono	Original y copia B/N	Esta debe ser del mes actual
Partida de matrimonio con inscripción de la disolución de la sociedad conyugal o capitulaciones matrimoniales	Original y copia B/N	Solo si aplica
Declaración juramentada de Unión Libre ante Notario	2 originales	Solo si aplica
Escritura del terreno y/o vivienda	2 copias B/N	
Escritura de declaratoria de propiedad horizontal para departamentos y casas en conjuntos habitacionales	2 copias B/N	Si aplica
Informe de Regulación urbana o línea de fábrica del Municipio del cantón al que pertenece	1 copia B/N	
Certificado bancario actualizado de la cuenta del solicitante	Original	No aplica cuentas conjuntas
Certificado de gravámenes actualizado emitido por el Registro de la Propiedad	Original y 2 copias B/N	Este documento caduca en 30 días
Impuesto Predial	Original o copia notarizada	El año en curso
Impuesto Predial	Original o copia notarizada	Del año 2005. Aplica en Pichincha
Extinción de Patrimonio Familiar emitido por el Registro de la Propiedad	1 copia B/N	De ser el caso
Escritura de cancelación de hipoteca	Original o copia certificada	De ser el caso
Oficio de aprobación de planos	1 copia B/N	

Certificado de Expensas	Original	Debe estar actualizado
Acta, Nombramiento, Cédula y Papeleta de Votación del Administrador	1 copia B/N de cada uno	Si aplica Declaratoria de Propiedad Horizontal
Para el Constructor		
Un juego de planos arquitectónicos de la construcción	1 copia B/N	Debe estar con el sello de aprobación municipal
Certificado de registro de título otorgado por el SENESCYT	1 copia B/N	
Permiso de construcción u obras varias	1 copia B/N	De ser el caso
Especificaciones técnicas de la construcción	Original	Con firma de responsabilidad del constructor
Estudio de suelo	Original	Vivienda de más de 2 pisos
Contrato de construcción o Contrato de Dirección Técnica	Original	Con firma de responsabilidad del constructor
Breve hoja de vida del constructor	1 copia B/N	
Cédula y Papeleta de Votación del constructor	1 copia	
Presupuesto de construcción a financiarse	Original	Debe estar con la firma de responsabilidad del constructor
Cronograma valorado de trabajo de máximo 12 meses	Original	Debe estar con la firma de responsabilidad del constructor
Flujo de caja del proyecto	Original	Debe estar con la firma de responsabilidad del constructor

Fuente: Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

ANEXO 11

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO REMODELACIÓN
Y AMPLIACIÓN DE VIVIENDA

Para el Solicitante		
Documento	Cantidad	Observación
Solicitud de Préstamo Hipotecario	3 copias B/N	Esta debe ser creada por internet
Solicitud de Avalúo	1 copia B/N	Esta debe ser creada por internet
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del titular y cónyuge	2 copias a color cada uno	
Planilla de agua, luz o teléfono	Original y copia B/N	Esta debe ser del mes actual
Partida de matrimonio con inscripción de la disolución de la sociedad conyugal	Original y copia B/N	Solo si aplica
Declaración juramentada de Unión Libre ante Notario	2 originales	Solo si aplica
Escritura de la vivienda y de la declaratoria propiedad horizontal	2 copias B/N cada una	
Certificado bancario actualizado de la cuenta del solicitante	Original	No aplica cuentas conjuntas
Certificado de gravámenes actualizado emitido por el Registro de la Propiedad	Original y 2 copias B/N	Este documento caduca en 30 días
Impuesto Predial	Original o copia notariada	El año en curso
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año 2005. Aplica en Pichincha
Escritura de cancelación de hipoteca	Original o copia certificada	De ser el caso
Certificado de Expensas	Original	Debe estar actualizado
Acta, Nombramiento, Cédula y Papeleta de Votación del Administrador	1 copia B/N de cada uno	Si aplica Declaratoria de Propiedad Horizontal
Para el Constructor		
Presupuesto de construcción a financiarse	Original	Con firma de responsabilidad del constructor
Certificado de registro de título otorgado por el SENESCYT	1 copia B/N	
Especificaciones técnicas de la construcción	Original	Con firma de responsabilidad del constructor
Cronograma valorado de máximo 12 meses	Original	Con firma de responsabilidad del constructor

Fuente: Banco del IESS

ANEXO 12

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO ADQUISICIÓN DE TERRENO

Para el Solicitante		
Documento	Cantidad	Observación
Solicitud de Préstamo Hipotecario	3 copias B/N	Esta debe ser generada por vía internet
Solicitud de Avalúo	1 copia B/N	Esta debe ser generada por vía internet
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del titular y cónyuge	2 copias a color cada uno	
Planilla de agua, luz o teléfono	Original y copia B/N	Esta debe ser del mes actual
Partida de matrimonio con inscripción de la disolución de la sociedad conyugal	Original y copia B/N	Solo si aplica
Declaración juramentada de Unión Libre ante Notario	2 originales	Solo si aplica
Para el Vendedor (Persona Natural)		
Escritura del terreno y declaratoria de propiedad horizontal	2 copias B/N cada una	
Certificado bancario actualizado de la cuenta del vendedor	Original	No aplica cuentas conjuntas
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del vendedor y del cónyuge	2 copias a color	
Extinción de patrimonio familiar emitido por el Registro de la Propiedad	1 copia B/N	Solo de ser necesario
Certificado de gravámenes actualizado emitido por el Registro de la Propiedad	Original y 2 copias B/N	Este documento caduca en 30 días
Escritura de cancelación de hipoteca	Original o copia certificada	Solo de ser el caso
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año en curso
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año 2005. Aplica en Pichincha
Formulario de Utilidad del Municipio del cantón correspondiente	Original (utilizar tinta azul)	Firmado por el vendedor
Certificado de Expensas actualizado	Original	
Acta, Nombramiento, Cédula y Papeleta de Votación del Administrador	1 copia B/N de cada uno	Si aplica Declaratoria de Propiedad Horizontal

Fuente: Banco del IESS

ANEXO 13

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO ADQUISICIÓN DE OFICINAS, LOCALES COMERCIALES Y CONSULTORIOS

Para el Solicitante		
Documento	Cantidad	Observación
Solicitud de Préstamo Hipotecario	3 copias B/N	Esta debe ser generada por vía internet
Solicitud de Avalúo	1 copia B/N	Esta debe ser generada por vía internet
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del titular y de su cónyuge	2 copias a color	De cada uno
Planilla de agua, luz o teléfono	Original y copia B/N	Esta debe ser del mes actual
Partida de matrimonio con inscripción de la disolución de la sociedad conyugal	Original y copia B/N	Solo si aplica
Declaración juramentada de Unión Libre ante Notario	2 originales	Solo si aplica
Para el Vendedor (Persona Natural)		
Escritura del bien inmueble a adquirir y declaratoria de la propiedad horizontal	2 copias B/N cada una	
Certificado bancario actualizado de la cuenta del vendedor	Original	No aplica cuentas conjuntas
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del vendedor y su cónyuge	2 copias a color	
Extinción de patrimonio familiar emitido por el Registro de la Propiedad	1 copia B/N	Solo de ser necesario
Certificado de gravámenes actualizado emitido por el Registro de la Propiedad	Original y 2 copias B/N	Este documento caduca en 30 días
Escritura de cancelación de hipoteca	Original o copia certificada	Solo de ser el caso
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año en curso
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año 2005. Aplica en Pichincha
Formulario de Utilidad del Municipio del cantón correspondiente	Original (utilizar tinta azul)	Firmado por el vendedor
Certificado de Expensas actualizado	Original	
Acta, Nombramiento, Cédula y Papeleta de Votación del Administrador	1 copia B/N de cada uno	Si aplica Declaratoria de Propiedad Horizontal

Fuente: Banco del IESS

ANEXO 14

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO SUSTITUCIÓN DE HIPOTECAS

Para el Solicitante		
Documento	Cantidad	Observación
Solicitud de Préstamo Hipotecario	3 copias B/N	Esta debe ser generada por vía internet
Liquidación de deuda hipotecaria emitida por el Banco, Mutualista o Cooperativa que conste monto y plazo original, fecha de vencimiento de la próxima cuota y facto del interés aplicado al crédito	Original y copia	
Cédula de Ciudadanía y Papeleta de votación del titular y cónyuge	2 copias a color cada uno	
Partida de matrimonio con inscripción de la disolución de la sociedad conyugal	Original y copia B/N	Solo si aplica
Declaración juramentada de Unión Libre ante Notario	2 originales	Solo si aplica
Escritura de la vivienda	1 copias B/N y 1 copia notariada	
Escritura de declaratoria de propiedad horizontal para departamentos y casa en conjuntos habitacionales	1 copias B/N y 1 copia notariada	Solo si aplica
Extinción de patrimonio familiar emitido por el Registro de la Propiedad	1 copia B/N	Solo de ser necesario
Certificado de gravámenes actualizado emitido por el Registro de la Propiedad	Original y 2 copias B/N	Este documento caduca en 30 días
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año en curso
Impuesto Predial	Original o copia notariada	Del año 2005. Aplica en Pichincha
Declaración juramentada ante Notario por parte de los compradores (CÓNYUGES)	Original	Solo en caso de que no exista administrador
Certificado de Expensas actualizado	Original	
Acta, Nombramiento, Cédula y Papeleta de Votación del Administrador	1 copia B/N de cada uno	Si aplica Declaratoria de Propiedad Horizontal

Fuente: Banco del IESS

ANEXO 15**COEFICIENTES DEL SEGURO DE DESGRAVAMEN**

Plazo	Prima mensual
1	0.000322001
2	0.000330970
3	0.000340306
4	0.000350054
5	0.000360227
6	0.000370851
7	0.000381949
8	0.000393547
9	0.000405671
10	0.000418352
11	0.000431619
12	0.000445503
13	0.000460039
14	0.000475261
15	0.000491208
16	0.000507917
17	0.000525429
18	0.000543787
19	0.000563035
20	0.000583216
21	0.000604379
22	0.000626570
23	0.000649837
24	0.000674229
25	0.000699794

Fuente: IESS

ANEXO 16**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AFILIADOS DEL IESS QUE OBTUVIERON
CREDITO HIPOTECARIO EN EL BIESS****UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA****FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS****TESIS TITULADA: INCIDENCIA SOCIO-ECONÓMICA EN LOS AFILIADOS Y
JUBILADOS DEL IESS POR LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS OTORGADOS
POR EL BIESS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL
PERIODO NOVIEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2011****Instrucciones:**

- 1.- Lea detenidamente las preguntas planteadas y elija la alternativa que más lo(a) identifique.
- 2.- Si desea corregir ponga una cruz en la alternativa que desea eliminar y seleccione la nueva opción.
- 3.- Revise su cuestionario antes de entregarlo.
- 4.- La encuesta es anónima.

Datos del encuestado

Edad:

Sexo:

Dirección:

Teléfono:

1.- El crédito hipotecario que solicitó es para:

Vivienda terminada
 Construcción de vivienda
 Remodelación y ampliación de vivienda
 Adquisición de terreno
 Adquisición de terreno y construcción de vivienda
 Adquisición de oficinas, locales comerciales y consultorios
 Sustitución de hipoteca

2.- ¿Cuál es su tipo de vivienda?

Tipo de vivienda	Antes del crédito	Actualidad
Villa		
Casa de dos o más plantas		
Departamento en condominio o edificio		
Suite de lujo		

3.- ¿Cuántos metros cuadrados tiene su vivienda y en qué sector se encuentra?

Metros cuadrados	Antes del crédito	Actualidad
Menos de 100		
101-200		
201-300		
301-400		
Mayor a 400		

Sector	Antes del crédito	Actualidad
Aurora		
Vía Daule		
Vía Samborondón		
Vía a la Costa		
Suburbio		
Bastión Popular		
Norte		
Centro		
Sur		
Este		
Oeste		

4.- ¿Cuántos dormitorios y baños tiene su vivienda?

Rango (unidades)	Antes del crédito		Actualidad	
	Dormitorios	Baños	Dormitorios	Baños
1 a 3				
4 a 6				
7 a 9				
9 o más				

5.- ¿Cuántos son los integrantes de la familia?

Rango (unidades)	
1 – 3	
4 – 6	
7 – 9	
10 o más	

6.- En su domicilio anterior pagaba valores por arriendo?

Sí

No

Si su respuesta es afirmativa. Entre qué rango (dólares) se clasifica su pago:

0 a 200

201 a 500

501 a 1000

Más de 1000

7.- Sus servicios básicos o gastos varios a cuánto asciende mensualmente?

Gastos	Antes del crédito					
	Rango (dólares)					
	10 – 30	31 – 50	51 – 70	71-100	101 -120	121 o más
Luz						
Agua						
Teléfono convencional						
Internet						
TV cable						
Movilización						
Alícuotas administrativas						
Empleada doméstica						

Gastos	Actualidad					
	Rango (dólares)					
	10 – 30	31 – 50	51 – 70	71-100	101 -120	121 o más
Luz						
Agua						
Teléfono convencional						
Internet						
TV cable						
Movilización						
Alícuotas administrativas						
Empleada doméstica						

8.- Acorde al rango de su crédito hipotecario adquirido. ¿A cuántos años contrató la deuda, cuántos tiene pendiente de pago y qué modo de préstamo aplicó?

Dólares	Años		Modo de préstamo		
	Rango	Contratación de la deuda	Pendiente de pago	Individual	Solidaria
<15000					
15000-30000					
30001-45000					
45001-60000					
60001-75000					
75001-100000					
100001-125000					
Mayor a 125000					

9.- Sus ingresos mensuales son entre:

318 – 500

501 a menos de 1000

1001 o más

10.- Ingresos compartidos en porcentajes:

	Antes del crédito	Actualidad
Esposo		
Esposa		
Otros. Indique quién? _____		

11- Su capacidad de endeudamiento se ha visto reducido?

Sí
 No

Si su respuesta es afirmativa. Indique el motivo.

Aumento de gastos varios
 Pago de cuotas
 Disminución de ingresos
 Otros _____

12.- Mencione cuántos de los siguientes bienes tiene usted a su disposición

Número (unidades)	Antes del crédito	Actualidad
Carro		
Terreno		
Electrodomésticos/Audio/TV/Línea de entretenimiento.		
Equipos de línea blanca		

13.- ¿Cuál es el nivel de instrucción académica del solicitante del crédito?

Post grado titulado
 Educación superior completa (sin post grado)
 Educación superior incompleta
 Secundaria completa
 Secundaria incompleta
 Primaria completa
 Primaria incompleta
 Sin estudios
 Otros. Indique cuál _____

14.- ¿En qué institución educativa se encuentran sus hijos estudiando?

	Antes del crédito	Actualidad
Fiscal		
Fiscomisional		
Privada		

15.- ¿Cuál es la ocupación del solicitante del crédito?

Personal directivo de la administración de empresa pública
 Profesionales científicos e intelectuales dependiente e independiente
 Empleados de oficina
 Trabajador de servicios y comerciantes
 Trabajador agropecuario y pesquero
 Oficiales operarios y artesanos
 Operador de instalaciones y máquinas
 Otros, cuál? _____

16- Usted cree que su condición de vida es:

Factores	Antes del crédito					Actualidad				
	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo
Seguridad										
Estabilidad familiar										
Bienestar material										
Entorno social										

17.- ¿Ha disminuido su presupuesto en alimentación a raíz del préstamo hipotecario?

Sí
 No

Si su respuesta es afirmativa. Indique en qué porcentaje se ha reducido:

0 – 10%
 11% – 30%
 31% – 50%
 Más de 50%

18.- ¿Pertenece a algún club social, deportivo, beneficencia, religioso, otros?

	Antes del crédito	Actualidad
Sí		
No		

19.- ¿Cuál de las siguientes actividades considera que ha reducido? Grado de importancia 1 (menos) y 5 (bastante)

Visita a lugares turísticos por paseo familiares
 Visita de lugares de esparcimiento (discotecas, bares, etc.)
 Ir a restaurantes
 Ir al cine
 Visitas familiares
 Ir de compras de forma frecuente

20.- ¿Dónde compra la mayor parte de la vestimenta?

	Antes del crédito	Actualidad
Locales exclusivos (demarca)		
Centros comerciales (Malls, shopping)		
Cadenas locales de distribución (Eta Fashion, Casa Tosi, entre otros)		
Tiendas populares		
Otros. Especifique cuál? _____		

21.- ¿Con qué frecuencia gasta en vestimenta?

	Antes del crédito	Actualidad
Diario		
Semanal		
Quincena		
Mensual		
Mayor a un mes		

22.- ¿A qué médico asiste?

	Antes del crédito	Actualidad
Público		
Privado		

23.- ¿Con qué frecuencia asiste al médico?

	Antes del crédito	Actualidad
Diario		
Semanal		
Quincena		
Mensual		
Mayor a un mes		
Solo cuando estás enfermo		

24.- De estos porcentajes. ¿Cuánto destina para los siguientes patrones de gasto?

	Antes del crédito				
	0%-20%	21%-40%	41%-60%	61%-80%	81%-100%
Vestimenta					
Equipamiento del hogar					
Salud					
Educación					
Alimentación					
Recreación					

	Actualidad				
	0%-20%	21%-40%	41%-60%	61%-80%	81%-100%
Vestimenta					
Equipamiento del hogar					
Salud					
Educación					
Alimentación					
Recreación					

¡Gracias por su colaboración y aporte!

ANEXO 17**ENTREVISTA DIRIGIDA A GERENTE GENERAL DE UNA EMPRESA
CONSTRUCTORA****UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA****FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS****TESIS TITULADA: INCIDENCIA SOCIO-ECONÓMICA EN LOS AFILIADOS Y
JUBILADOS DEL IESS POR LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS OTORGADOS
POR EL BIESS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL
PERIODO NOVIEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2011****Objetivo General**

Conocer la influencia que tiene el BIESS en el sector de la construcción para analizar los posibles beneficios que trae consigo esta institución financiera pública al crecimiento inmobiliario en el Ecuador.

Objetivos Específicos

- Obtener información acerca del crecimiento económico del sector de la construcción durante el periodo de gestión del BIESS.
- Obtener información acerca de la incidencia que ha tenido las aplicaciones de nuevas leyes crediticias sobre el desarrollo inmobiliario.

Instrucciones:

- 1.- Lea detenidamente las preguntas y escriba sobre la línea
- 2.- Por favor conteste según su criterio las 8 preguntas descritas a continuación

- 1.- ¿Cuál es según su criterio la ventaja que tiene el afiliado para acceder a una vivienda financiada por el BIESS?
- 2.- ¿Cuál es según su criterio el rol que deben desempeñar ustedes como empresa constructora ante sus clientes?
- 3.- ¿Cuál es según su criterio el rol que debe cumplir el Banco del IESS ante las exigencias del sector de la construcción?
- 4.- ¿Cuántos y cuáles son los proyectos inmobiliarios que manejan en la actualidad como empresa constructora?
- 5.- ¿De qué manera considera que el Banco del IESS les ha beneficiado para mejorar sus ventas?
- 6.- ¿Cuál es según su criterio el panorama del sector inmobiliario con la aplicación de la nueva ley de créditos hipotecarios?
- 7.- ¿Considera usted que ha tenido mayor demanda hipotecaria con la aparición del Banco del IESS?
- 8.- ¿Cuál ha sido según su criterio el crecimiento de ventas en los últimos 3 años?

<u>Experto Entrevistado</u>
Apellidos y Nombres:
Cédula de ciudadanía:
Cargo que desempeña:
Título Académico:
Empresa Constructora:
Dirección del trabajo:
Teléfono de contacto:
Fecha de Inicio:
RUC:

¡Gracias por su colaboración y aporte!

ANEXO 18

ÍNDICE SOCIOECONÓMICO SEGÚN OCUPACIÓN DEL SOLICITANTE

Ocupación del solicitante	No. de datos	Puntaje	Total
Personal directivo de la Administración Pública y de empresas	31	290	8990
Profesionales científicos e intelectuales	17	246	4182
Empleados de oficina	173	210	36330
Trabajador de los servicios y comerciantes	56	174	9744
Trabajador agropecuario y pesquero	11	138	1518
Oficiales operarios y artesanos	10	102	1020
Operador de instalaciones y máquinas	25	66	1650
Otros	23	30	690
Total	346	1256	64124
Índice Socioeconómico	185,33 → (64124/346)		

Elaborado por: Autores

ANEXO 19

ÍNDICE SOCIOECONÓMICO POR TIPO DE VIVIENDA

Tipo de Vivienda	No. de datos	Puntaje	Total
Casa o villa	286	37	10582
Departamento en condominio o edificio	14	28	392
Suite de lujo	12	45	540
Otros	12	10	120
No aplica	22	0	0
Total	346	120	11634
Índice Socioeconómico	35.91 → (11634/324)		

Elaborado por: Autores

ANEXO 20

ÍNDICE SOCIOECONÓMICO POR DISPONIBILIDAD DE VEHÍCULO

Bien Disponible	No. de datos	Promedio	Puntaje
Vehículo uso exclusivo familiar	142	0,41	20
Índice Socioeconómico	20		

Elaborado por: Autores

Escala	
Escala 0 -1	20
Escala Mayor a 1	32

ANEXO 21

ÍNDICE SOCIOECONÓMICO POR DISPONIBILIDAD DE TERRENO

Bien Disponible	No. de datos	Promedio	Puntaje
Terreno	171	0,49	22
Índice Socioeconómico	22		

Elaborado por: Autores

Escala	
Escala 0 -1	22
Escala Mayor a 1	28

ANEXO 22

ÍNDICE SOCIOECONÓMICO POR DISPONIBILIDAD DE VIVIENDA

Bien Disponible	No. de datos	Promedio	Puntaje
Vivienda	346	0,80	25
Índice Socioeconómico	25		

Elaborado por: Autores

Escala	
Escala 0 -1	25
Escala Mayor a 1	35

ANEXO 23

**ÍNDICE SOCIOECONÓMICO POR DISPONIBILIDAD DE
ELECTRODOMÉSTICOS**

Bien Disponible	No. de datos	Promedio	Puntaje
Electrodomésticos	744	2,15	42
Índice Socioeconómico		42	

Elaborado por: Autores

Escala	
Escala 0 -1	21
Escala Mayor a 1	42

ANEXO 24

**ÍNDICE SOCIOECONÓMICO POR DISPONIBILIDAD DE EQUIPOS DE
LÍNEA BLANCA**

Bien Disponible	No. de datos	Promedio	Puntaje
Equipos de Línea Blanca	603	1,74	25
Índice Socioeconómico		25	

Escala	
Escala 0 -1	15
Escala Mayor a 1	25

ANEXO 25

**TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECOPIADA DE LA
ENCUESTAS REALIZADA A LA MUESTRA DE ESTUDIO**



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**TESIS TITULADA: INCIDENCIA SOCIO-ECONÓMICA EN LOS AFILIADOS Y
JUBILADOS DEL IESS POR LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS OTORGADOS
POR EL BIESS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL
PERIODO NOVIEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2011**

1.- El crédito hipotecario que solicitó es para:

Vivienda terminada	175
Construcción de vivienda	41
Remodelación y ampliación de vivienda	50
Adquisición de terreno	24
Adquisición de terreno y construcción de vivienda	36
Adquisición de oficinas, locales comerciales y consultorios	11
Sustitución de hipoteca	9

2.- ¿Cuál es su tipo de vivienda?

Tipo de vivienda	Antes del crédito	Actualidad
Villa	231	291
Casa de dos o más plantas	10	26
Departamento en condominio o edificio	105	17
Suite de lujo	-	12

3.- ¿Cuántos metros cuadrados tiene su vivienda y en qué sector se encuentra?

Metros cuadrados	Antes del crédito	Actualidad
Menos de 100	276	100
101-200	70	235
201-300	-	11
301-400	-	-
Mayor a 400	-	-

Sector	Antes del crédito	Actualidad
Aurora	30	70
Vía Daule	11	64
Vía Samborondón	-	90
Vía a la Costa	-	44
Suburbio	70	5
Bastión Popular	58	-
Norte	12	20
Centro	30	-
Sur	65	2
Este	50	-
Oeste	20	51

4.- ¿Cuántos dormitorios y baños tiene su vivienda?

Rango (unidades)	Antes del crédito		Actualidad	
	Dormitorios	Baños	Dormitorios	Baños
1 a 3	270	286	220	225
4 a 6	76	60	126	121
7 a 9	-	-	-	-
9 o más	-	-	-	-

5.- ¿Cuántos son los integrantes de la familia?

Rango (unidades)	
1 – 3	209
4 – 6	137
7 – 9	-
10 o más	-

6.- En su domicilio anterior pagaba valores por arriendo:

Sí	250
No	96

Si su respuesta es afirmativa. Entre qué rango (dólares) se clasifica su pago:

0 a 200	150
201 a 500	90
501 a 1000	10
Más de 1000	-

7.- Sus servicios básicos o gastos varios a cuánto asciende mensualmente

Gastos	Antes del crédito					
	Rango (dólares)					
	10 – 30	31 – 50	51 – 70	71-100	101 -120	121 o más
Luz	197	137	12	-	-	-
Agua	150	107	89	-	-	-
Teléfono convencional	277	15	-	-	-	-
Internet	194	60	-	-	-	-
TV cable	296	50	-	-	-	-
Movilización	200	136	10	-	-	-
Alícuotas administrativas	50	-	-	-	-	-
Empleada doméstica	-	-	-	-	-	-

Gastos	Actualidad					
	Rango (dólares)					
	10 – 30	31 – 50	51 – 70	71-100	101 -120	121 o más
Luz	169	157	23	-	-	-
Agua	58	188	100	-	-	-
Teléfono convencional	270	22	-	-	-	-
Internet	152	91	11	-	-	-
TV cable	190	131	25	-	-	-
Movilización	95	220	101	15	-	-
Alícuotas administrativas	154	90	70	-	-	-
Empleada doméstica	50	-	-	-	-	156

8.- Acorde al rango de su crédito hipotecario adquirido. ¿A cuántos años contrató la deuda, cuántos tiene pendiente de pago y qué modo de préstamo aplicó?

Dólares	Años		Modo de préstamo	
Rango	Contratación de la deuda	Pendiente de pago	Individual	Solidaria
<15000				
15000-30000	11 a 15 años (13 encuestados); 16 a 20 años (25 encuestados) y 21 a 25 años (40 encuestados).	De 6 a 10 años (2 encuestados); 11 a 15 años (11 encuestados); 16 a 20 años (30 encuestados) y 21 a 25 años (35 encuestados).	60	18
30001-45000	11 a 15 años (9 encuestados); 16 a 20 años (20 encuestados) y 21 a 25 años (60 encuestados).	11 a 15 años (14 encuestados); 16 a 20 años (20 encuestados) y 21 a 25 años (55 encuestados).	70	19
45001-60000	11 a 15 años (7 encuestados); 16 a 20 años (18 encuestados) y 21 a 25 años (89 encuestados).	11 a 15 años (9 encuestados); 16 a 20 años (25 encuestados) y 21 a 25 años (80 encuestados).	70	44
60001-75000	21 a 25 años (40 encuestados).	16 a 20 años (5 encuestados); 21 a 25 años (35 encuestados).	25	15
75001-100000	21 a 25 años (20 encuestados).	16 a 20 años (1 encuestados); 21 a 25 años (19 encuestados).	2	18
100001-125000	21 a 25 años (5 encuestados).	21 a 25 años (5 encuestados).	-	5
Mayor a 125000	-	-	-	-

9.- Sus ingresos mensuales son entre:

318 – 500	91
501 a menos de 1000	174
1001 o más	81

10.- Ingresos compartidos en porcentajes

	Antes del crédito	Actualidad
Esposo	231	142
Esposa	70	129
Otros. Indique quién? _____	45	75

11- Su capacidad de endeudamiento se ha visto reducido

Sí	251
No	95

Si su respuesta es afirmativa. Indique el motivo.

Aumento de gastos varios	71
Pago de cuotas	180
Disminución de ingresos	-
Otros _____	-

12.- Mencione cuántos de los siguientes bienes tiene usted a su disposición

Número (unidades)	Antes del crédito	Actualidad
Carro	150	142
Terreno	111	171
Electrodomésticos/Audio/TV/Línea de entretenimiento.	697	744
Equipos de línea blanca	500	603

13.- ¿Cuál es el nivel de instrucción académica del solicitante del crédito?

Post grado titulado	22
Educación superior completa (sin post grado)	75
Educación superior incompleta	151
Secundaria completa	66
Secundaria incompleta	20
Primaria completa	12
Primaria incompleta	-
Sin estudios	-
Otros. Indique cuál _____	-

14.- ¿En qué institución educativa se encuentran sus hijos estudiando?

	Antes del crédito	Actualidad
Fiscal	48	23
Fiscomisional	126	87
Privada	138	202
No tiene hijos(as)	34	34

15.- ¿Cuál es la ocupación del solicitante del crédito?

Personal directivo de la administración de empresa pública	31
Profesionales científicos e intelectuales dependiente e independiente	17
Empleados de oficina	173
Trabajador de servicios y comerciantes	56
Trabajador agropecuario y pesquero	11
Oficiales operarios y artesanos	10
Operador de instalaciones y máquinas	25
Otros, cuál? _____	23

16- Usted cree que su condición de vida es:

Factores	Antes del crédito					Actualidad				
	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo
Seguridad	49	58	66	96	77	138	107	101	-	-
Estabilidad familiar	72	66	94	64	50	140	106	100	-	-
Bienestar material	70	96	85	50	45	100	98	95	53	-
Entorno social	38	43	57	113	95	132	112	102	-	-

17.- ¿Ha disminuido su presupuesto en alimentación a raíz del préstamo hipotecario?

Sí	80
No	266

Si su respuesta es afirmativa. Indique en qué porcentaje se ha reducido:

0 – 10%	60
11% – 30%	20
31% – 50%	-
Más de 50%	-

18.- ¿Pertenece a algún club social, deportivo, beneficencia, religioso, otros?

	Antes del crédito	Actualidad
Sí	69	242
No	277	104

19.- ¿Cuál de las siguientes actividades considera que ha reducido? Grado de importancia 1 (menos) y 5 (bastante)

	1	5
Visita a lugares turísticos por paseo familiares	197	149
Visita de lugares de esparcimiento (discotecas, bares, etc.)	46	300
Ir a restaurantes	219	127
Ir al cine	308	38
Visitas familiares	288	58
Ir de compras de forma frecuente	127	219

20.- ¿Dónde compra la mayor parte de la vestimenta?

	Antes del crédito	Actualidad
Locales exclusivos (demarca)	55	27
Centros comerciales (Malls, shopping)	97	110
Cadenas locales de distribución (Eta Fashion, Casa Tosi, entre otros)	145	160
Tiendas populares	28	28
Otros. Especifique cuál? _____	21	21

21.- ¿Con qué frecuencia gasta en vestimenta?

	Antes del crédito	Actualidad
Diario	-	-
Semanal	-	-
Quincena	5	-
Mensual	121	114
Mayor a un mes	220	232

22.- ¿A qué médico asiste?

	Antes del crédito	Actualidad
Público	146	168
Privado	200	178

23.- ¿Con qué frecuencia asiste al médico?

	Antes del crédito	Actualidad
Diario	-	-
Semanal	-	-
Quincena	-	-
Mensual	90	80
Mayor a un mes	106	100
Solo cuando estás enfermo	150	166

24.- De estos porcentajes. ¿Cuánto destina para los siguientes patrones de gasto?

	Antes del crédito				
	0%-20%	21%-40%	41%-60%	61%-80%	81%-100%
Vestimenta	189	157	-	-	-
Equipamiento del hogar	220	126	-	-	-
Salud	162	184	-	-	-
Educación	186	160	-	-	-
Alimentación	80	220	46	-	-
Recreación	130	180	36	-	-

	Actualidad				
	0%-20%	21%-40%	41%-60%	61%-80%	81%-100%
Vestimenta	236	110	-	-	-
Equipamiento del hogar	90	150	106	-	-
Salud	184	162	-	-	-
Educación	160	177	9	-	-
Alimentación	140	180	26	-	-
Recreación	260	86	-	-	-

¡Gracias por su colaboración y aporte!

ANEXO 26



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

TESIS TITULADA: INCIDENCIA SOCIO-ECONÓMICA EN LOS AFILIADOS Y JUBILADOS DEL IESS POR LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS OTORGADOS POR EL BIESS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL PERIODO NOVIEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2011

**ENTREVISTA DIRIGIDA A GERENTE GENERAL DE UNA EMPRESA
CONSTRUCTORA**

1.- ¿Cuál es según su criterio la ventaja que tiene el afiliado para acceder a una vivienda financiada por el BIESS?

La ventaja es el que el gobierno está dando facilidades para que tengan una vivienda propia donde puedan vivir de manera segura y mejorar su calidad de vida. Por ejemplo años anteriores muchas personas arrendaban casas o departamentos pagando una cuota mensual, la cual, actualmente puede ser utilizada para el financiamiento de una casa.

2.- ¿Cuál es según su criterio el rol que deben desempeñar ustedes como empresa constructora ante sus clientes?

Nuestro rol es dar un buen servicio al cliente, entregar viviendas construidas con calidad de material, tener responsabilidad en la entrega del bien inmueble, hacer conocer al cliente el presupuesto donde se explica los costos y los planes estructurales para llegar a un acuerdo.

Como empresa tenemos el lema: **“El cliente siempre tiene la razón”**.

3.- ¿Cuál es según su criterio el rol que debe cumplir el Banco del IESS ante las exigencias del sector de la construcción?

El rol que debe cumplir es el de agilizar la transferencia de los préstamos sin poner muchas exigencias o requisitos que impidan el acceso al crédito tanto para las empresas constructoras como personas naturales.

4.- ¿Cuántos y cuáles son los proyectos inmobiliarios que manejan en la actualidad como empresa constructora?

Actualmente tenemos 4 proyectos públicos y 7 proyectos privados. Los privados corresponden a la construcciones de viviendas en ciudadelas y sectores marginales, remodelaciones en centros comerciales, entre otras. Los públicos son en base a las relaciones que hemos mantenido directamente con organizaciones del Estado. Por ejemplo tenemos los siguientes:

- Proyecto Manuela Espejo: En este se construyen 34 viviendas especiales para discapacitados. El costo de la obra es aproximadamente \$197.000
- Subestación: Este proyecto consiste en la construcción de un galpón de 14 m2 para la Corporación Eléctrica CNEL en Libertad. Solamente es en el aspecto de obra civil más no en la parte eléctrica. El costo de la obra está estimado en \$210.000
- Lomas de Sargentillo: Este corresponde a la construcción de 14 viviendas para el servicio del gobierno. Su costo aproximado es de \$56000
- Sabid: Este proyecto consiste en la construcción de 27 viviendas a \$5000 cada una. Su costo total es de \$135.000

5.- ¿De qué manera considera que el Banco del IESS les ha beneficiado para mejorar sus ventas?

Bueno, puedo decir que el BIESS no ha sido nuestra fuente de financiamiento porque nos exigen demasiados requisitos para la solicitud de un préstamo, a diferencia de las otras instituciones financieras privadas que nos dan más facilidades. Para el ciudadano común, si pienso que ha sido beneficioso por las oportunidades de acceso y esto a su vez, nos favorece porque ellos pueden invertir con nosotros y de esa manera tendríamos mayor capital de trabajo para adquirir nuevas máquinas y compra de terrenos para seguir construyendo.

6.- ¿Cuál es según su criterio el panorama del sector inmobiliario con la aplicación de la nueva ley de créditos hipotecarios?

Bueno, no me parece beneficiosa esta ley creada por el gobierno porque solo busca favorecer al comprador de la vivienda pero no a las empresas constructoras o financieras que arriesgan hasta su propio capital para invertir y generar ganancias. Además no se respetaría el contrato establecido entre la empresa y el beneficiario, y esto hace que cualquiera se declare en bancarrota para no cancelar la deuda que se comprometió a pagar. Si la persona adquiere con nosotros una casa y si se establece un contrato es para obligarlo a pagar.

7.- ¿Considera usted que ha tenido mayor demanda hipotecaria con la aparición del Banco del IESS?

Sí, porque muchas personas están prestando para adquirir una vivienda. Con la aparición del BIESS se beneficia el comprador, la empresa constructora porque tiene mayores oportunidades de brindar sus servicios a más personas y el propio BIESS por el cobro de intereses y del capital.

8.- ¿Cuál ha sido según su criterio el crecimiento de ventas en los últimos 3 años?

Ha sido muy bueno porque se ha ganado estándares de venta que han permitido tener mayor dinero para seguir trabajando e invertir en capital humano y físico. A parte como empresa hemos tenido mayor experiencia de obras, expansión de establecimientos. Las épocas de mayor venta son en verano a partir desde Mayo hasta Diciembre porque en épocas de invierno debido a las lluvias se dañan las obras, se pierde material, tiempo y dinero.

Experto Entrevistado
Apellidos y Nombres: González Quijije Glenda
Cédula de ciudadanía: 0914373345
Cargo que desempeña: Gerente General
Título Académico: Ing. Comercial
Empresa Constructora: CONSTRUCTORA MARVIN PLUAS MAPLUS S.A.
Dirección del trabajo: Vía Daule Km 14.5 Solar 10
Teléfono de contacto: 0914373345 – 2895770
Fecha de Inicio: 19/02/2003
RUC: 0992289635001

ANEXO 27

TERMINOLOGÍA

Cédula hipotecaria: Es un título de crédito cuyo valor a pagar son el capital y el interés generado por una tasa de interés fija durante el periodo del préstamo.

Crédito: Es aquel recurso monetario o bien inmueble que tenemos a disposición otorgado por una persona jurídica o natural para posteriormente ser devuelto con un recargo adicional (interés).

Demanda de crédito hipotecario: Son todas las personas que muestran interés en adquirir, remodelar, ampliar o construir una vivienda para negocio o necesidad personal y tienen la capacidad económica para hacerlo.

Oferta de crédito hipotecario: Son aquellas entidades financieras que están autorizadas para la emisión de créditos hipotecarios dirigidos a la inversión del sector inmobiliario y de vivienda.

Capacidad económica: Es la cuantificación monetaria disponible para cubrir el valor del pago del préstamo adquirido.

Hipoteca: Se formaliza a través de una escritura pública en donde se deja explícito el gravamen sobre una propiedad como garantía hipotecaria por un préstamo.

Tasa de interés anual: Representa el costo porcentual del crédito que el adquirente del préstamo debe asumir hasta finalizar la deuda.

Desgravamen: Es un tipo de seguro que en caso de que el titular de una deuda sufra una muerte la obligación no se traspasa a sus herederos, familiares y garantes.

Garantía del crédito: Son seguridades adicionales al crédito por las cuales el deudor o un tercero aportan bienes o patrimonios, a fin de reducir el riesgo.

Banca de inversión: Son las entidades que se especializan en obtener recursos financieros para que las empresas privadas o el gobierno puedan realizar inversiones.

Nivel socio-económico: Es entendido como la posición de un individuo/hogar dentro de una estructura social jerárquica.

Garantía solidaria: Es aquella garantía en la cual se responsabiliza a todo un grupo por el crédito otorgado a uno de los miembros y pasan hacer codeudores por el total adeudado.

Recursos financieros: Son los que tiene un grado de liquidez como: dinero en efectivo, depósitos en entidades financieras, bonos y acciones, préstamos a terceros entre otros activos financieros.

ANEXO 28

REGISTRO DE VALIDACIÓN DE LA ENCUESTA COMO RECOLECCIÓN DE DATOS

Instrumento de recolección de información validado por el Ing. Francisco Herrera



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA ECUADOR

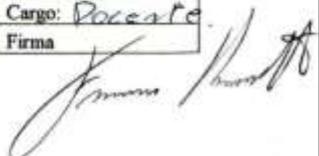
REGISTRO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCION DE DATOS

Tema de tesis: Incidencia socio-económica en los afiliados y jubilados del IESS por los créditos hipotecarios otorgados por el BIESS en la ciudad de Guayaquil durante el periodo noviembre 2010 a diciembre 2011.

Autores: Dennisse Rosalía Diaz Noé y Mario Gabriel Fajardo Torres

Nombre del instrumento de recolección de datos: Encuesta dirigida a los asegurados del IESS que obtuvieron crédito hipotecario en el BIESS en la ciudad de Guayaquil.

I T E M	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos, variables e indicadores P=Pertinente NP= No Pertinente		B) Calidad Técnica Representativa O=Óptima B=Buena R=Regular D=Deficiente				C) Lenguaje A=Apropiado I= Inapropiado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
13	/		/				/		
14	/		/				/		
15	/		/				/		
16	/		/				/		
17	/		/				/		
18	/		/				/		
19	/		/				/		
20	/		/				/		
21	/		/				/		
22	/		/				/		
23	/		/				/		
24	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombre: <i>Francisco Herrera</i>	C.I. <i>0913523023</i>
	Profesión: <i>Ingeniero Comercial</i>	Cargo: <i>Docente</i>
	Fecha: <i>29/05/2013</i>	Firma: 

Instrumento de recolección de información validado por el Ing. Oswaldo Navarrete



REGISTRO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCION DE DATOS

Tema de tesis: Incidencia socio-económica en los afiliados y jubilados del IESS por los créditos hipotecarios otorgados por el BIESS en la ciudad de Guayaquil durante el periodo noviembre 2010 a diciembre 2011.

Autores: Dennisse Rosalía Díaz Noé y Mario Gabriel Fajardo Torres

Nombre del instrumento de recolección de datos: Encuesta dirigida a los asegurados del IESS que obtuvieron crédito hipotecario en el BIESS en la ciudad de Guayaquil.

I T E M	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos, variables e indicadores P=Pertinente NP= No Pertinente		B) Calidad Técnica Representativa O=Óptima B=Buena R=Regular D=Deficiente				C) Lenguaje A=Apropiado I= Inapropiado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
13	/		/				/		
14	/		/				/		
15	/		/				/		
16	/		/				/		
17	/		/				/		
18	/		/				/		
19	/		/				/		
20	/		/				/		
21	/		/				/		
22	/		/				/		
23	/		/				/		
24	/		/				/		
DATOS DEL EVALUADOR			Nombre: <i>Oswaldo Navarrete</i>				C.I. <i>0924704407</i>		
			Profesión: <i>Ingeniero</i>				Cargo: <i>Docente</i>		
			Fecha: <i>14/06/2013</i>				Firma: <i>[Firma]</i>		

Instrumento de recolección de información validado por el Ing. Karina Ascencio



REGISTRO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCION DE DATOS

Tema de tesis: Incidencia socio-económica en los afiliados y jubilados del IESS por los créditos hipotecarios otorgados por el BIESS en la ciudad de Guayaquil durante el periodo noviembre 2010 a diciembre 2011.

Autores: Dennisse Rosalía Díaz Noé y Mario Gabriel Fajardo Torres

Nombre del instrumento de recolección de datos: Encuesta dirigida a los asegurados del IESS que obtuvieron crédito hipotecario en el BIESS en la ciudad de Guayaquil.

I T E M	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos, variables e indicadores P=Pertinente NP= No Pertinente		B)Calidad Técnica Representativa O=Óptima B=Buena R=Regular D=Deficiente				C) Lenguaje A=Apropiado I= Inapropiado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
13	/		/				/		
14	/		/				/		
15	/		/				/		
16	/		/				/		
17	/		/				/		
18	/		/				/		
19		/	/				/		
20	/		/				/		
21	/		/				/		
22	/		/				/		
23	/		/				/		
24	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR

Nombre: *Karina A. Ascencio Burgos*
 Profesión: *Ingeniera Comercial*
 Fecha: *17 febrero 2013*

C.I. *0915665681*
 Cargo: *Docente*
 Firma: *[Signature]*

ANEXO 29

**REGISTRO DE VALIDACIÓN DE LA ENTREVISTA COMO
RECOLECCIÓN DE DATOS**

Instrumento de recolección de información validado por el Ing. Leonardo Barona

I T E M		A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos, variables e indicadores P=Pertinente NP= No Pertinente		B) Calidad Técnica Representativa O=Óptima B=Buena R=Regular D=Deficiente				C) Lenguaje A=Apropiado I= Inapropiado		OBSERVACIONES
		P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	✓		✓					✓		
2	✓		✓					✓		
3	✓		✓					✓		
4	✓		✓					✓		
5	✓		✓					✓		
6	✓		✓					✓		
7	✓		✓					✓		
8	✓		✓					✓		
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
DATOS DEL EVALUADOR		Nombre: <i>Leonardo Barona Valencia</i>						C.I. <i>0914890678</i>		
		Profesión: <i>Ingeniero</i>						Cargo: <i>Ingeniero Jefe</i>		
		Fecha: <i>25/03/2013</i>						Firma: <i>[Firma]</i>		

Instrumento de recolección de información validado por el Ing. Jerry Iturburo



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL

REGISTRO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCION DE DATOS

Tema de tesis: : INCIDENCIA SOCIO-ECONÓMICA EN LOS AFILIADOS Y JUBILADOS DEL IESS POR LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS OTORGADOS POR EL BIESS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL PERIODONOVEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2011

Autores: Dennisse Rosalia Diaz Noé y Mario Gabriel Fajardo Torres

Nombre del instrumento de recolección de datos: Entrevista a Gerente General de la empresa CONSTRUCTORA MARVIN PLUAS MAPLUS S.A.

I T E M	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos, variables e indicadores P=Pertinente NP= No Pertinente		B)Calidad Técnica Representativa O=Optima B=Buena R=Regular D=Deficiente				C) Lenguaje A=Apropiado I= Inapropiado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				✓		
2	/		/				✓		
3	/		/				✓		
4	/		/				✓		
5	/		/				✓		
6	/		/				✓		
7	/		✓				✓		
8	/		✓				✓		
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
DATOS DEL EVALUADOR			Nombre: <u>JERRY ITURBURIO S.</u>				C.I. <u>0913769642</u>		
			Profesión: <u>ING. COMERCIAL</u>				Cargo: <u>DOCENTE</u>		
			Fecha: <u>25-03-2013</u>				Firma		