



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
SEDE GUAYAQUIL**

**CARRERA**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN FINANZAS**

**TÍTULO**

**Evaluación de la situación financiera de la compañía “LEIZ S.A.” y  
propuesta de mejoras para financiamiento en la construcción de  
viviendas de los clientes de la Lotización “El Sol”, ubicada en el  
cantón General Villamil Playas**

**AUTORES**

Mayra Elena Huilcapi Arteaga

Darwin Rolando Tomalá Peñafiel

**DIRECTOR**

Ing. Richard Aguilar, Mgs

**Guayaquil – Febrero 2014**

## **DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD**

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

Guayaquil, Febrero de 2014

---

Mayra Elena Huilcapi Arteaga

C.I.: 1722235189

---

Darwin Rolando Tomalá Peñafiel

C.I.: 0926235029

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme dado la oportunidad de llegar a la culminación en esta etapa de mi vida.

A mi familia: Mi mamá, un ser maravilloso que al mismo tiempo es mi padre, por todo su esfuerzo y sacrificio para que yo pueda seguir adelante. A mi hermanita por su apoyo incondicional y perseverancia para lograr este importante título. A mi abuelita, mi segunda madre por su consejos y amor que ha ofrecido siempre.

A mi tutor, el Ing. Richard Aguilar, por su tiempo y orientación para concluir este trabajo de tesis.

Al representante legal de la Compañía LEIZ S.A. por brindarnos la información necesaria para la elaboración de este trabajo.

A mis amigos: A todos, a los que estuvieron siempre y se convirtieron en parte importante de mi vida.

**Mayra Elena Huilcapi Arteaga**

Agradezco profundamente a Dios Todopoderoso por haberme dado la existencia y permitirme realizar esta tesis.

A mis padres por ser la base y mi fortaleza, quienes con su apoyo incondicional y su motivación me dan fuerza para seguir adelante en mis metas propuestas.

Agradezco a mi compañera de tesis Mayra Huilcapi y al Ing. Richard Aguilar por su paciencia y dedicación por contestar cada una de nuestras inquietudes al realizar este trabajo y por su gran calidad humana.

**Darwin Rolando Tomalá Peñafiel**

## **DEDICATORIAS**

Este trabajo es dedicado a mi abuelito, aunque no esté con nosotros desde donde esté sé que él estuviera muy orgulloso de mi esfuerzo y dedicación por haber llegado a mi meta.

A mi familia: Mi mamá, mi abuelita y mi hermana, las que siempre están conmigo, en todo momento, aunque hemos estado separadas a causa de mis estudios siempre han estado apoyándome y brindándome todo su amor incondicional.

**Mayra Elena Huilcapi Arteaga**

Dedico la realización de esta tesis a Dios por haberme guiado en el camino de la felicidad hasta ahora y de una manera especial a mis padres por haber cimentado en mí: Responsabilidad, honestidad y perseverancia.

A los docentes que me han acompañado durante el largo camino, brindándome siempre su orientación con profesionalismo ético en la adquisición de conocimientos y afianzando mi formación como estudiante universitario.

**Darwin Rolando Tomalá Peñafiel**

## ÍNDICE GENERAL

TÍTULO .....	i
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD .....	ii
AGRADECIMIENTOS .....	iii
DEDICATORIAS .....	iv
ÍNDICE GENERAL .....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	x
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xii
RESUMEN .....	xiii
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I .....	3
1. Generalidades .....	3
1.1. Tema .....	3
1.2. Justificación .....	3
1.3. Planteamiento del Problema .....	4
1.4. Objetivos .....	5
1.4.1. Objetivos Generales .....	5
1.4.2. Objetivos Específicos .....	6
1.5. Metodología .....	6
CAPÍTULO II .....	8
2. Marco Teórico del Sector de la Construcción y Aspectos Relevantes de LEIZ S.A. ....	8
2.1. Problemática del sector de la construcción .....	8
2.1.1. Problemática del sector de la construcción a nivel de Latinoamérica .....	8
2.1.2. Problemática del sector de la construcción a nivel Nacional .....	13

2.1.3.	Problemática del sector de la construcción a nivel de la provincia del Guayas	27
2.2.	Análisis de factores que inciden en el crecimiento de nuevas plazas habitacionales a nivel nacional	32
2.2.1.	Incremento en la inversión de Préstamos Hipotecarios (BIESS)	33
2.2.2.	Obras de Infraestructura	36
2.3.	Análisis de la oferta de plazas habitacionales en el Cantón General Villamil Playas	37
2.4.	Análisis de la demanda de plazas habitacionales en el Cantón General Villamil Playas	39
2.5.	Análisis de la competencia en el sector inmobiliario y de la construcción del cantón General Villamil Playas	40
2.6.	Análisis de los aspectos políticos referentes al financiamiento	42
2.7.	Ventajas y Desventajas del financiamiento	43
2.8.	Definiciones básicas de Estados e Indicadores Financieros, TIR, VAN, Tasa Nominal	43
2.8.1.	Estados Financieros	43
2.8.2.	Indicadores Financieros	44
2.8.3.	Tasa Interna de Retorno (TIR)	45
2.8.4.	Valor Actual Neto (VAN)	45
2.8.5.	Tasa Nominal	46
2.9.	Alternativas de financiamiento para el sector habitacional de los clientes de la Lotización “EL SOL” en playas	46
2.9.1.	Préstamos	47
2.9.2.	Capital Propio	54
	Aspectos Relevantes de LEIZ S.A.	54
2.10.	Descripción de la Empresa	54
2.10.1.	Razón Social de la Empresa	54
2.10.2.	Ubicación de la Empresa	55
2.10.3.	Misión de la Empresa	56
2.10.4.	Visión de la Empresa	56

2.11. Antecedentes de la empresa.....	56
2.11.1. Origen e Historia.....	57
2.11.2. Ubicación de la Lotización “El Sol” .....	61
2.11.3. Base Legal .....	63
2.12. Análisis de los aspectos e impactos a nivel social y medio-ambiental del proyecto lotización “El Sol” .....	65
2.12.1. Análisis de los aspectos e impactos a nivel social .....	65
2.12.2. Análisis de los aspectos e impactos a nivel medioambiental.....	67
2.13. Descripción de las actividades comerciales de la empresa.....	68
2.14. Análisis de Mercadeo de LEIZ S.A.....	69
2.14.1. Análisis de Marketing Mix .....	69
2.14.2. FODA .....	71
2.15. Estructura organizacional de la empresa .....	73
2.15.1. Organigrama de la empresa .....	73
2.15.2. Plan Estratégico de la empresa .....	75
2.16. Estudio Financiero de LEIZ S.A. ....	76
2.16.1. Estado de Situación Financiera Histórico .....	77
2.16.2. Estado de Resultado Integrales .....	78
2.16.3. Índices Financieros .....	78
 CAPITULO III.....	 81
3. Marco Metodológico y Análisis de Resultados.....	81
3.1. Objetivos de la investigación.....	81
3.1.1. Objetivos Generales.....	81
3.1.2. Objetivos Específicos .....	81
3.2. Metodología de la investigación.....	81
3.3. Unidades de observación.....	82
3.4. Población y muestra .....	82
3.5. Análisis de los resultados .....	84

3.5.1.	Entrevista al Presidente de la Cía. LEIZ S.A.....	84
3.5.2.	Encuesta socioeconómica a los clientes de la lotización “El Sol” .....	85
CAPÍTULO IV.....		101
4.	Desarrollo de la Propuesta de mejoras para el Financiamiento en la Construcción de Viviendas en la lotización “EL SOL” .....	101
4.1.	Introducción de la propuesta.....	101
4.2.	Análisis de las mejores estrategias de financiamiento de las unidades inmobiliarias.....	102
4.3.	Plan de Financiamiento .....	105
4.4.	Diseño de las Viviendas a construirse .....	113
4.4.1.	Características .....	113
4.5.	Reestructuración de la organización.....	119
4.5.1.	Políticas de Cobros a Cartera Vencida de Clientes.....	119
4.5.2.	Plan de Ventas .....	119
4.5.3.	Organigrama propuesto.....	120
4.6.	Estrategias varias .....	120
4.6.1.	Promoción y Publicidad.....	120
4.6.2.	Normas generales de la lotizacion “El SOL” .....	121
4.7.	Alianzas Financieras.....	122
4.8.	Proyecciones Financieras .....	124
4.8.1.	Estados Financieros Proyectados.....	127
4.8.2.	TIR, VAN .....	130
Conclusiones.....		132
Recomendaciones .....		134
Bibliografía .....		135
Referencias Bibliográficas .....		135
Referencias Electrónicas .....		135
Anexos .....		138



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 Índices de actividad de la construcción de países de América Latina .....	9
Tabla 2.2 Estratos del nivel económico de Ecuador 2011 .....	17
Tabla 2.3 Proyectos inmobiliarios de las urbanizaciones en Playas-Villamil.....	38
Tabla 2.4 Proyectos inmobiliarios de lotizaciones en Playas-Villamil.....	38
Tabla 2.5 Distribución de la población en Guayas .....	40
Tabla 2.6 Cálculo de la TIR en Excel .....	45
Tabla 2.7 Cálculo del VAN en Excel.....	46
Tabla 2.8 Aspectos e impactos socio-económicos.....	66
Tabla 2.9 Aspectos e impactos medio-ambiental.....	68
Tabla 2.10 Precio de un solar de 250 metros cuadrados .....	70
Tabla 2.11 Estado de situación financiera histórico LEIZ S.A.....	77
Tabla 2.12 Estado de Resultado Integrales histórico LEIZ S.A. ....	78
Tabla 2.13 Índices Financiero de Liquidez LEIZ S.A. ....	78
Tabla 2.14 Índices Financieros de Endeudamiento LEIZ S.A. ....	79
Tabla 2.15 Índices Financieros de Rentabilidad LEIZ S. ....	79
Tabla 2.16 Índices Financieros de Eficiencia LEIZ S.A.....	80
Tabla 4.1 Clasificación de clientes por capacidad de pago.....	102
Tabla 4.2 Plan de Financiamiento BIESS .....	106
Tabla 4.3 Plan de Financiamiento Banco del Pacífico.....	107
Tabla 4.4 Saldo a financiar con la empresa LEIZ S.A.....	107
Tabla 4.5 Plan de Financiamiento BIESS .....	108
Tabla 4.6 Plan de Financiamiento Banco del Pacífico.....	109
Tabla 4.7 Saldo a financiar con la empresa LEIZ S.A.....	109
Tabla 4.8 Plan de Financiamiento BIESS .....	110
Tabla 4.9 Plan de Financiamiento Banco del Pacífico.....	111
Tabla 4.10 Saldo a financiar con la empresa LEIZ S.A.....	111
Tabla 4.11 Plan de Financiamiento BIESS .....	112
Tabla 4.12 Plan de Financiamiento Banco del Pacífico.....	113
Tabla 4.13 Saldo a financiar con la empresa LEIZ S.A.....	113
Tabla 4.14 Diseño de las viviendas a construirse .....	114
Tabla 4.15 Punto de Equilibrio en Unidades y Dólares .....	123
Tabla 4.16 Estado de situación financiera proyectado LEIZ S.A. ....	127
Tabla 4.17 Flujo de Caja proyectado LEIZ S.A. ....	128
Tabla 4.18 Estado de Resultado Integrales proyectado LEIZ S.A.....	129

Tabla 4.19 Proyección de Ventas LEIZ S.A. ....	129
Tabla 4.20 Flujo de Caja Proyectado de LEIZ S.A. ....	130
Tabla 4.21 Cálculo de la tasa del mercado. ....	130
Tabla 4.22 Indicadores VAN-TIR (Resultados) ....	130

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1 Crecimiento económico de Latinoamérica .....	9
Gráfico 2.2 Materiales y acabados de construcción de mayor variación 2011 .....	14
Gráfico 2.3 Crecimiento económico del Ecuador .....	16
Gráfico 2.4 Cantidad poblacional de Ecuador .....	16
Gráfico 2.5 Servicios básicos en el Ecuador .....	18
Gráfico 2.6 Tipos de viviendas en Ecuador .....	18
Gráfico 2.7 Tenencia de la vivienda de los hogares en Ecuador.....	19
Gráfico 2.8 Cantidad de casas en el Ecuador .....	20
Gráfico 2.9 Cantidad de departamentos en el Ecuador .....	20
Gráfico 2.10 Cantidad de ranchos en el Ecuador .....	21
Gráfico 2.11 Cantidad de cuartos en el Ecuador.....	21
Gráfico 2.12 Cantidad de mediagua en el Ecuador.....	21
Gráfico 2.13 Cantidad de covachas en el Ecuador.....	22
Gráfico 2.14 Cantidad de otras viviendas particulares en el Ecuador.....	22
Gráfico 2.15 Cantidad de chozas en el Ecuador .....	22
Gráfico 2.16 Índice de confianza empresarial (ICE) construcción .....	25
Gráfico 2.17 Variación de la demanda laboral.....	25
Gráfico 2.18 Variación del volumen de construcción.....	26
Gráfico 2.19 Variación del precio de materiales de construcción.....	26
Gráfico 2.20 Porcentaje de empresas según situación del negocio.....	26
Gráfico 2.21 Cantidad poblacional de la provincia del Guayas .....	27
Gráfico 2.22 Total de viviendas de la provincia del Guayas .....	29
Gráfico 2.23 Cantidad de casas/villas en la provincia del Guayas.....	29
Gráfico 2.24 Cantidad de departamentos en la provincia del Guayas .....	29
Gráfico 2.25 Cantidad de ranchos en la provincia del Guayas .....	30
Gráfico 2.26 Cantidad de cuartos en la provincia del Guayas .....	30

Gráfico 2.27 Cantidad de mediagua en la provincia del Guayas .....	31
Gráfico 2.28 Cantidad de covachas en la provincia del Guayas .....	31
Gráfico 2.29 Cantidad de chozas en la provincia del Guayas.....	31
Gráfico 2.30 Cantidad de otras viviendas particulares en la provincia del Guayas .....	32
Gráfico 2.31 Préstamos hipotecarios BIESS – total número de operaciones netas .....	33
Gráfico 2.32 Total de valores transferidos (miles de USD) BIESS .....	34
Gráfico 2.33 Número de familias que obtuvieron su casa .....	35
Gráfico 2.34 Cantidad poblacional de Playas-Villamil.....	39
Gráfico 2.35 Organigrama actual de LEIZ S.A. ....	73
Gráfico 3.1 Edad de los clientes.....	85
Gráfico 3.2 Estado civil de los clientes.....	86
Gráfico 3.3 Sexo de los clientes.....	86
Gráfico 3.4 Profesión de los clientes .....	87
Gráfico 3.5 Actividad ocupacional de los clientes.....	87
Gráfico 3.6 ¿Cómo usted se autoidentifica? .....	88
Gráfico 3.7 ¿Cuál es su nivel de instrucción académica? .....	89
Gráfico 3.8 ¿Cuántas cargas familiares tiene a su cargo?.....	89
Gráfico 3.9 ¿La vivienda actual donde habita es?.....	90
Gráfico 3.10 ¿En qué ciudad posee su vivienda?.....	90
Gráfico 3.11 ¿En qué clase de vivienda habita? .....	91
Gráfico 3.12 ¿Cuáles son los servicios básicos que poseen los clientes? .....	91
Gráfico 3.13 ¿Qué tecnología tiene en su hogar? .....	92
Gráfico 3.14 ¿Qué bienes posee?.....	92
Gráfico 3.15 ¿La empresa donde trabaja es? .....	93
Gráfico 3.16 ¿Cuánto es su ingreso familiar promedio al mes (en dólares)?.....	93
Gráfico 3.17 ¿Posee algún negocio propio?.....	94
Gráfico 3.18 Resultados encuesta de las deudas por pagar que tienen los clientes .....	94
Gráfico 3.19 ¿Estaría interesado en comprar una casa en la Playa? .....	95
Gráfico 3.20 ¿Cuáles son las razones para comprar una casa en la Playa?.....	96
Gráfico 3.21 ¿Si fuera a comprar una casa, cómo la cancelaría?.....	96
Gráfico 3.22 ¿Cuántas habitaciones tendría la casa que usted diseñaría?.....	97
Gráfico 3.23 ¿Cuántos baños tendría la casa que usted diseñaría? .....	97
Gráfico 3.24 ¿Está afiliado al seguro del IESS, ISSFA, ISSPOL? .....	98
Gráfico 3.25 ¿Tiene algún seguro de salud privada o seguro de vida?.....	98
Gráfico 4.1 Poder adquisitivo de cada tipo de cliente.....	103
Gráfico 4.2 Organigrama propuesto para LEIZ S.A. ....	120
Gráfico 4.3 Cálculo del Punto Equilibrio.....	123

Gráfico 4.4 Esquema del Punto Equilibrio .....	124
--	-----

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 2.1 Croquis de ubicación de LEIZ S.A. ....	55
Ilustración 2.2 Compra del macrolote.....	57
Ilustración 2.3 Medición de los terrenos.....	58
Ilustración 2.4 Construcción del cerramiento .....	59
Ilustración 2.5 Levantamiento de paredes del cerramiento.....	59
Ilustración 2.6 Croquis de ubicación de la lotización “El Sol” .....	61
Ilustración 2.7 Área de la lotización “El Sol” .....	62
Ilustración 2.8 Área de la lotización “El Sol” .....	63
Ilustración 2.9 Proyecto autopista Playas - Posorja .....	72
Ilustración 4.1 Características de la vivienda modelo tipo A.....	115
Ilustración 4.2 Diseño de la vivienda modelo tipo A.....	115
Ilustración 4.3 Características de la vivienda modelo tipo B.....	116
Ilustración 4.4 Diseño de la vivienda modelo tipo B .....	116
Ilustración 4.5 Características de la vivienda modelo tipo C.....	117
Ilustración 4.6 Diseño de la vivienda modelo tipo C.....	117
Ilustración 4.7 Características de la vivienda modelo tipo D.....	118
Ilustración 4.8 Diseño de la vivienda modelo tipo D.....	118



**Evaluación de la situación financiera de la Compañía “LEIZ S.A.” y propuesta de mejoras para financiamiento en la construcción de viviendas de los clientes de la Lotización “El Sol”, ubicada en el Cantón General Villamil Playas**

Autores: Mayra Elena Huilcapi Arteaga                      mayra\_h\_arteaga88@hotmail.com  
Darwin Rolando Tomalá Peñafiel                      d.rolly\_drtp@live.com

Director: Ing. Richard Aguilar, Mgs                      raguilar@ups.edu.ec

## **RESUMEN**

El presente trabajo investigativo pretende lograr una evaluación de la situación financiera de la Compañía LEIZ S.A. y crear una propuesta de valor que busque un mecanismo de financiamiento para un plan habitacional en la Lotización “El Sol”.

La empresa LEIZ S.A. inicia sus actividades solo para la venta de solares lotizados, posteriormente surge la idea de iniciar un desarrollo adecuado del lugar, con infraestructura de una urbanización y con la construcción de viviendas, se proyecta la idea de iniciar la construcción con viviendas ecológicas, pero la compañía no cuenta con capital propio y no tiene experiencia. Por lo cual aparece en este trabajo para plantear diversos modelos de obtención de financiamiento a la compañía, a fin

de proponer recursos dirigidos hacia la construcción del proyecto habitacional de los clientes.

Para lograrlo se aplicó una investigación descriptiva con método cuantitativo teórico. Las técnicas de recolección de datos que se utilizó son: la entrevista y la encuesta. Asimismo, se realizó un tipo de investigación: Explicativa, Histórica y Documental.

En el desarrollo de este proyecto se implantó estrategias de promoción, publicidad y se planteó una nueva estructura organizacional de la empresa que asegure el funcionamiento eficiente de las actividades operativas mediante la aplicación de estrategias direccionadas como: las políticas de cobro a su cartera vencida, la promoción, publicidad y la venta de sus solares que todavía dispone con lo que alcanzará cancelar sus deudas y obtener rendimiento.

Finalmente se realizó alianzas financieras, tomando en cuenta la viabilidad del proyecto mediante el punto de equilibrio y luego las proyecciones financieras que buscan realizar el análisis a través de los estados financieros para determinar rentabilidad sostenible a largo plazo y el futuro de la organización.

**PALABRAS CLAVES:**

Evaluación, Situación financiera, compañía LEIZ S.A., lotización, Playas, Construcción de viviendas, Punto de equilibrio.



**Evaluation of the financial situation of the company "LEIZ S.A." and improvements proposal for financing housing construction for the customers of the Lot Development "El Sol", located in Cantón General Villamil Playas**

Authors: Mayra Elena Huilcapi Arteaga                      mayra\_h\_arteaga88@hotmail.com

Darwin Rolando Tomalá Peñafiel                      d.roly\_drtp@live.com

Thesis advisor: Ing. Richard Aguilar, Mgs                      raguilar@ups.edu.ec

**ABSTRACT**

The present work aims to achieve an evaluation of the financial situation of the Company LEIZ S.A. and create an added-value proposal that looks for a financing mechanism for a housing plan in the Lot Development "El Sol".

The company started its activities as a seller of terrains, then the idea of starting a proper site development, infrastructure development and a housing construction arises, it is posed to build green homes, but the company does not have an initial capital or experience. Therefore, this work appears to propose different models of obtaining financing for the company, in order to propose resources for the construction of housing projects for the clients.

To achieve a descriptive research with quantitative theoretical method was applied. The data collection techniques that were used are: the interview and survey. Also a type of research was conducted: Explanatory, Historical and Documentary.

During the development of this project some strategies were implemented like: promotion, advertising and a new organizational structure of the company to ensure the efficient operation of the operational activities addressed by implementing such strategies arose: collection policies to their NPLs, promotion , advertising and selling their lots that may still has thereby achived cancel their debts and obtain efficiency.

Finally financial partnerships was performed , taking into account the feasibility of the project through breakeven financial projections and then looking through the analysis of financial statements to determine the long term future of the organization sustainable profitability .

**KEYWORDS:**

Evaluation, Financial situation, Company LEIZ S.A., Lot Development, Playas, Housing construction, Breakeven.



## INTRODUCCIÓN

Para el presente trabajo académico se desarrollarán los siguientes capítulos:

**El capítulo I.** se presenta la introducción; las generalidades del proyecto como: justificación, planteamiento del problema, los objetivos generales, específicos y la metodología de la investigación.

**El capítulo II.** En el marco teórico se describe la problemática del sector de la construcción a nivel de latinoamérica, nacional y a nivel de la provincia del Guayas, asimismo se presenta el análisis de la competencia y construcción en el sector inmobiliario, la oferta y demanda de plazas habitacionales en el Cantón General Villamil Playas.

Pretende dar algunas definiciones básicas con respecto al financiamiento, los estados e indicadores financieros, TIR, VAN y tasa nominal en que se basa parte del presente trabajo.

Se busca las alternativas de financiamiento para el sector habitacional sea con capital propio o préstamos, financiados a través de fondos propios o solicitando un préstamo para que se ponga en marcha, sean estas como las instituciones bancarias, el BIESS entre otras, para brindar mayores beneficios para la ejecución del proyecto.

En este capítulo también se describe los aspectos de LEIZ S.A. como: la misión, visión de la empresa, también se presentan los antecedentes como el origen. También, se muestra el análisis de los aspectos e impactos a nivel social y medioambiental de la lotización “EL SOL”.

Además, se analizará la descripción de las actividades comerciales, el análisis de mercadeo y la estructura organizacional de la compañía. Finalmente se realizará un estudio financiero de la empresa de los últimos cuatro años para identificar el crecimiento económico en base a los flujos obtenidos, a través de los balances.

**El capítulo III.** Se identifica la metodología y las técnicas de investigación; se menciona, la población y la muestra; se muestran las unidades de observación; se presenta el análisis e interpretación de los resultados.

**El capítulo IV.** Se manifiesta como propuesta: el análisis de las mejores estrategias de financiamiento para el sector de la vivienda beneficiando a los clientes de la lotización “EL SOL”, también se realizó un plan de financiamiento para el crédito de las viviendas para los clientes. Además se hizo una reestructuración de la organización, donde se incluye una política de cobro de la cartera vencida y un plan de ventas que se seguirá para lograr las metas propuestas.

Finalmente se implantarán estrategias y se realizarán alianzas financieras; también se ejecutó las proyecciones financieras mediante los estados financieros proyectados, TIR y VAN.

# CAPÍTULO I

## 1. Generalidades

### 1.1. Tema

El presente trabajo tiene como título, evaluación de la situación financiera de la compañía “LEIZ S.A.” y propuesta de mejoras para financiamiento en la construcción de viviendas de los clientes de la Lotización “El Sol”, ubicada en el cantón General Villamil Playas.

### 1.2. Justificación

El proyecto a realizarse pretende hacer una evaluación de la situación financiera” de la Compañía LEIZ S.A. y crear una propuesta de valor que busque un mecanismo de financiamiento para un plan habitacional en la Lotización “El Sol”.

En la Inmobiliaria LEIZ S.A. la primera actividad fue la venta de solares en el Cantón General Villamil Playas, provincia del Guayas, sus primeros clientes fueron los trabajadores del Gobierno Provincial del Guayas. La empresa se constituye con el fin de beneficiar a sus compañeros de trabajo, luego al público en general, creando confianza y brindando un producto que las beneficiarias a todos.

Inmobiliaria LEIZ S.A ofrece a los clientes, solares ubicados en el segundo mejor clima del mundo según la UNESCO, llamado Cantón General Villamil Playas, situado al suroeste de la Provincia del Guayas, específicamente en la Lotización “EL SOL”, con precios accesibles y financiamiento directo, con las siguientes características: Terrenos de 250 m<sup>2</sup> construibles, cerramiento perimetral, servicio de guardianía las 24 horas del día de lunes a domingo. Y lo más importante que en un mediano plazo se construirá la nueva autopista que unirá Playas- Posorja. La mencionada carretera cruzará por la lotización “El Sol”, la misma que generará plusvalía a los terrenos e impulsará su potencial turístico.

La empresa inicia sus actividades solo para la venta de solares lotizados, posteriormente surge la idea de iniciar un desarrollo adecuado del lugar, con infraestructura de una urbanización y con la construcción de viviendas, se plantea la idea de iniciar la construcción con viviendas ecológicas, pero la compañía no cuenta con capital propio y no tiene experiencia.

Es por ello que nació la idea de realizar este trabajo buscando financiamiento para dicho propósito, con la finalidad de analizar y encontrar la estructura de endeudamiento y determinar variación absoluta o relativa que han sufrido cada una de las cuentas de los estados financieros de un periodo con respecto a otro, que nos permita obtener un mayor conocimiento de la situación de LEIZ S.A. y de esta manera lograr un crecimiento sostenido en la rentabilidad de la empresa, la cual también beneficiará en forma positiva el crecimiento económico de la población de playas y generará fuentes de trabajo.

### **1.3. Planteamiento del Problema**

Inmobiliaria LEIZ S.A comienza comprando 15 hectáreas de terrenos en Playas para construir una lotización la cual se la denominó con el nombre de Lotización “El Sol”.

La recaudación de los valores de los haberes totales comienza en el año 2008. Los clientes firmaron un contrato de promesa de compraventa con la inmobiliaria. Aún firmado dicho contrato por los clientes, ellos no se vieron en la obligación de cumplir con las cláusulas estipuladas, debido a que el vendedor y representante legal de la compañía no contaba con el respaldo de un departamento legal.

Con el dinero recaudado se procede a cancelar la totalidad de los terrenos y a realizar obras preliminares, necesarias para el desarrollo del proyecto. A partir del año 2009, se realizó la compra de una planta de fabricar bloques con los que se debía construir un cerramiento perimetral de la futura urbanización.

El incumplimiento de las obligaciones de los clientes, causa un desorden en las cuentas por cobrar y cuentas por pagar de la inmobiliaria, esto ocasionó que la obra no se culminara y los clientes se desmotivaran en la continuación del proyecto de la lotización.

Mediante la visita realizada a la empresa y la entrevista al presidente de la compañía, se determinó que la empresa no posee los recursos físicos y humanos para poder llevar a cabo el proyecto inmobiliario, el presidente de la compañía ve la posibilidad de buscar una forma de financiamiento que le convenga utilizar y necesita un estudio que determine la factibilidad para implementarlo y de esta manera dar respuestas a los problemas que existen con los clientes.

Así mismo, se entrevistó a un cliente propietario de un solar de la lotización “EL SOL” en Playas, manifestó que el atraso se debe a que no veían avance de obra y no cancelaban a tiempo ya que los demás clientes también estaban atrasados. Otro punto que recalcó es que debían elegir una directiva con carácter jurídico y necesitaban realizar un cronograma de actividades para trámites o gestiones para que el proyecto avance.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1. Objetivos Generales**

Evaluar la situación financiera de la compañía LEIZ S.A. a través del análisis de los estados financieros para determinar rentabilidad sostenible a largo plazo y el futuro de la organización.

Plantear diversos modelos de obtención de financiamiento para la compañía, a fin de proponer recursos para la construcción del proyecto habitacional para los clientes de la Lotización “EL SOL”.

### 1.4.2. Objetivos Específicos

- Identificar las principales fuentes de financiamiento y el costo de las mismas que actualmente tiene el mercado ecuatoriano.
- Evaluar la situación financiera actual de la Inmobiliaria LEIZ S.A. y establecer una proyección de cuatro años, para su estabilidad financiera.
- Analizar la situación socio-económico y cultural de los clientes para medir la aceptación de algún tipo de crédito para la construcción del proyecto en la lotización “EL SOL” e identificar los elementos de tipo social y organizativo que impiden que el proyecto inmobiliario no concluya su obra.
- Profundizar los aspectos fundamentales y más relevantes de la alternativa de financiamiento que mejor le convenga utilizar e identificar su impacto favorable.
- Plantear una nueva estructura organizacional de la empresa, para asegurar el funcionamiento eficiente de las actividades operativas mediante la aplicación de estrategias.
- Determinar la viabilidad financiera del proyecto habitacional en la lotización “EL SOL”.

### 1.5. Metodología

Este estudio se llevó a cabo mediante la investigación descriptiva con método cuantitativo teórico.

Igualmente se realizó un tipo de investigación:

**Histórica.-** Va a permitir analizar e interpretar la parte financiera ya existente de la compañía LEIZ S.A. de los últimos cuatro años.

**Explicativa.-** Porque justificará el cambio que generará en el estilo de vida de los clientes de la lotización “El Sol”, así mismo en la productividad de la empresa.

**Documental.-** Analizaré documentos ya existentes para la recolección de información de la compañía.

### **Técnicas de Recolección de Información**

Se efectuó una recolección de datos cualitativos donde se hizo una entrevista para la cual se solicitó autorización a través de una carta al presidente de la compañía para que brinde una información cualitativa más puntualizada acerca del proyecto.

Asimismo para la recolección de datos cuantitativos se realizó la encuesta, para lo cual se pidió a los clientes de la Lotización “El Sol” colaboren con su participación, esta técnica ayudó a saber cuáles son los aspectos socioeconómicos, las necesidades y preferencias de adquirir una vivienda.

## CAPÍTULO II

### **2. Marco Teórico del Sector de la Construcción y Aspectos Relevantes de LEIZ S.A.**

#### **2.1. Problemática del sector de la construcción**

Las economías del mundo en el año 2010 pasaron dos años difíciles, pero países como Venezuela y Perú, están impulsando programas de vivienda, lo que hace crecer la economía de cada país. Brasil es el que mayor aumento tuvo en el año 2011 debido a las exportaciones colombianas del sector.

En Ecuador, desde el Gobierno de la revolución ciudadana, el sector de la construcción ha sido una de las de mayor crecimiento, es el que más dinamismo tiene en la economía del país. Este sector es generador de empleo, sobre todo en mano de obra no calificada, lo que ha permitido disminuir la tasa de desempleo.

En el sector de la construcción, el gobierno ha realizado una gran inversión a través del Banco del IESS, Miduvi y el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, y apoyando a las empresas inmobiliarias, por medio de las instituciones financieras.

Aunque en Ecuador el sector de la construcción ha mejorado notablemente, tiene un significativo déficit de aproximadamente de 900.000 nuevas viviendas anual, especialmente para la clase media.

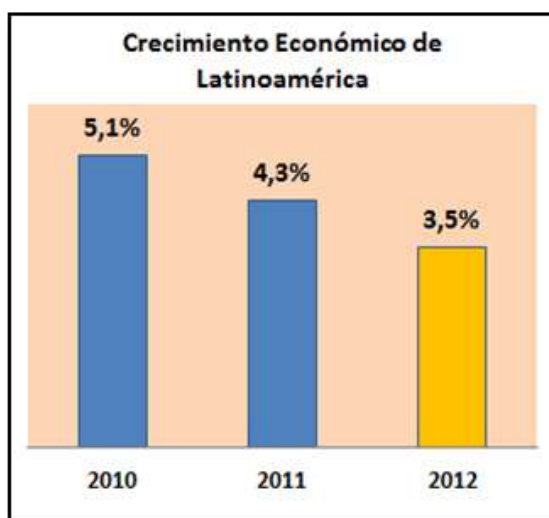
#### **2.1.1. Problemática del sector de la construcción a nivel de Latinoamérica**

De acuerdo a las cifras Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Latinoamérica desaceleró su crecimiento económico:

- 2010 crecimiento 5.1%.
- 2011 crecimiento 4.3%.
- 2012 crecimiento proyectado de 3.5%.



Gráfico 2.1 Crecimiento económico de Latinoamérica



Fuente: CEPAL, Crecimiento económico de Latinoamérica, 2012

Según la CEPAL, las tasas de variación trimestrales de los índices de la actividad de la construcción de los siguientes países son:

Tabla 2.1 Índices de actividad de la construcción de países de América Latina

	2011				2012
	I	II	III	IV	I
Argentina	9,8	11,2	10,4	4,1	3,5
Bolivia	8,1	6,3	7,4	9,4	11,5
Chile	13,4	9,8	9,4	11,7	9,5
Costa Rica	-3,7	-2,5	-0,1	2,4	4,3
El Salvador	12,5	21,5	25,2	-1,5	1,9
Honduras	-10,1	-5,1	13,1	30,8	13,2
México	5,8	3,4	5,3	4,5	4,9
Nicaragua	19,3	18,6	18,6	12,9	-1,1
Perú	8,1	0,4	1,8	3,8	12,5
Venezuela	-6,8	-1,8	10,9	12,8	29,6

Fuente: CEPAL, cifras oficiales, 2012

Para estudiar el desarrollo y la importancia de la industria de la construcción en la economía latinoamericana, se identificará los principales países.

## Venezuela

“Cifras del Banco Central de Venezuela indican que solo durante el primer semestre del año 2012, el Producto Interno Bruto del sector de la construcción creció en 22,5%”.<sup>1</sup>

En este país el sector de la construcción ha sido un factor importante en el crecimiento económico, impulsando programas de viviendas en general, lo que se convirtió en el segundo motor de la economía, después del petróleo. El otorgamiento de créditos para el sector habitacional ha aumentado en los últimos cinco años, debido a las tasas de interés; sin embargo, el acceso masivo a estos financiamientos no es suficiente debido a la gran demanda de viviendas en una sociedad como la venezolana, cuyo crecimiento es de unas 100.000 unidades anuales.

Según la Cámara Venezolana de la Construcción, el primer trimestre del 2012, el sector privado edificó 8.200 viviendas, esto significa el 18% si se compara con el mismo período de 2011. Según el presidente de la cámara venezolana de la construcción. Está marcada disminución en la edificación del sector privado se debe a dos grandes problemáticas: La escasez de insumos y la incertidumbre legal.<sup>2</sup>

## Colombia

Con relación al crecimiento del PIB total y del sector de la construcción, este tiene un comportamiento mucho más sutil que el PIB total, demostrando que dicho sector es más sensible a los aspectos externos y a las señales de mercado. Los mayores crecimientos del sector construcción se dieron en los años 2002 del 12.3% y 2006

---

<sup>1</sup>BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, “Nuevas viviendas benefician a mil 922 familias en Venezuela”, *Diario Granma*, 295, La Habana, 25 de octubre 2012.

<sup>2</sup>DAO, Gilbert, “Cámara Venezolana de la Construcción: Sector privado edificó 18% menos en el primer trimestre”, *Televen*, Economía, 4 de julio de 2012.

del 12.1%, en el año 2010 se presentó un descenso de 1.7% y se recuperó en el 2011 con un 5.7%.

En el año 2011, el sector de la construcción logra resultados positivos en el crecimiento alcanzando cifras significativas, esto se debe a factores como el buen desempeño de la economía y la disminución de la tasa de interés que ha mejorado la adquisición de créditos y los subsidios otorgados por el Gobierno Nacional.

El PIB del sector inmobiliario y alquiler de vivienda evidencian un comportamiento más firme que el sector construcción y el del PIB total, mostrando también menores tasas de crecimiento desde el año 2008 hasta el 2011.

### **Argentina**

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec), la industria de la construcción en Argentina mostró una disminución de 1,5 % en junio del año 2010, en comparación con el mismo mes de 2011.

Pese a la caída de la actividad de la construcción en junio, siendo este uno de los pilares de la economía, se logró obtener la disminución en los índices, ya que en abril retrocedió 3,9% y en mayo 8,8%.

El primer semestre del 2012, el sector construcción mostró una caída de 0,8%, mientras que de mayo a junio creció 2,4%.

De acuerdo con versiones en los medios de comunicación local, la baja que presenta el sector de la construcción obedeció a las limitaciones impuestas a la compra y venta de dólares, moneda con la cual los argentinos concretan sus operaciones inmobiliarias.

### **México**

Según estimaciones de un estudio llamado situación inmobiliaria en México, el sector de la construcción aumentó en el tercer trimestre del 2011 por encima de 5%. El Producto Interno Bruto de la construcción está todavía por debajo de

los niveles máximos logrados en el 2008, se estima que si continúa al mismo ritmo, se logrará ese nivel a finales del año 2012 o inicios del 2013. Las estimaciones del estudio indican que en un entorno de crecimiento del PIB nacional en términos reales de 3.3%, la industria de la construcción lo hará en 3.8%; 3.1%, la obra civil; 4.1%, la edificación y 5.9% para trabajos especializados. Estudios revelan que el proceso electoral del año 2012 promoverá de manera significativa la actividad en obras públicas y en viviendas.<sup>3</sup>

## **Perú**

Según el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento, el sector de la construcción tiene un repunte en cifras de crecimiento de dos dígitos y continuará impulsando el crecimiento económico en el año 2013 gracias al auge de la autoconstrucción y los proyectos de vivienda.

En el año 2011 se decreció, pero en el año 2012 se fue incrementado, en algunos meses pudo haber un efecto estadístico, pero la propensión es a continuar creciendo. Hubo un crecimiento por la inversión del sector público y el sector privado, con la construcción de viviendas e infraestructura. Según estudios desarrollados el déficit en infraestructura está por encima de los US\$50.000 millones.

El crecimiento del sector construcción entre enero y julio de 2012 registró un crecimiento de 15,69%, y se considera que al cierre de agosto el crecimiento fue equivalente.

En los próximos años el sector construcción seguirá creciendo debido a la demanda importante de terrenos, de esta manera la economía crecerá y las personas tendrán mayor poder adquisitivo.

---

<sup>3</sup> “Sector construcción creció más de 5% en el 2011: BBVA”, EL ECONOMISTA, finanzas públicas, 16 de enero de 2012, [http:// http://eleconomista.com.mx/index.php](http://eleconomista.com.mx/index.php)

### 2.1.2. Problemática del sector de la construcción a nivel Nacional

El Ecuador vive un proceso de crecimiento importante. Este sustancial crecimiento económico se debe principalmente al sector de la construcción, ya que es el motor principal de la economía y ha sido generado gracias a la confianza del sector, tanto público como privado, quienes han invertido importantes fuentes de recursos: En obra pública, obra civil y en generación de soluciones habitacionales para satisfacer la demanda de todos los segmentos de mercado.

Los factores que favorecieron a este crecimiento, según José Centeno, presidente de la Cámara de la Construcción de Guayaquil, son: “Los créditos hipotecarios y los fideicomisos para los constructores, ya que, ayudan a aumentar la demanda de vivienda y conseguir fondos para nuevos proyectos inmobiliarios”.<sup>4</sup>

La recuperación de la construcción se debe principalmente al financiamiento de:

- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), que aumentó la entrega de créditos hipotecarios, y desde el 18 de octubre del año 2010 entregó su cartera al Banco del IESS (BIESS). Es una entidad que financia el 100% de la vivienda y da plazo hasta 25 años para cancelar. Adicional a esto el Banco del IESS ofrece diferentes productos como: vivienda terminada, construcción de vivienda, comprar terreno y construcción de vivienda, compra de terreno, adquisición de terreno para vivienda.
- El gobierno a través del Bono de la Vivienda; Lo cual ha permitido que el BEV sea uno de los principales responsables del crecimiento del sector de la construcción, en la cual en enero de 2010 se comenzó a acceder créditos con el plan Mi Primera Vivienda del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi).
- La banca privada como: Bancos, mutualistas y cooperativas, que han entregado créditos, uno de estos es el Banco del Pacífico, los cuales ofrecieron un bono de USD 5,000 dólares.

---

<sup>4</sup>CENTENO, José, “El sector de la construcción en Ecuador comienza el 2011 con un fuerte crecimiento económico”, 19 de septiembre de 2011, <http://www.anmopyc.es>

Siendo generadores de más plazas de trabajo. Y de este modo, se ha reducido la tasa de desempleo.

En Ecuador, el sector de la construcción ha crecido por dos sectores importantes:

El primero es el sector público, quien construyó grandes obras de infraestructura y proyectos viales, hospitalarios y otros tipos, el mencionado sector fue el mejor cliente para los constructores, sin embargo en los últimos periodos del año 2011, se observó que las obras importantes que se construyeron a nivel nacional, se concentró en pocas manos, que fueron seis o siete empresas.

El segundo es, el sector privado, el cual tiene un crecimiento significativo en lo que se refiere a vivienda.

El sector de la construcción alcanzó durante el primer trimestre del 2011 el mayor crecimiento de esta industria en ese periodo desde el año 2002. Llegó a crecer un 17,45%, llegando a ser el primero en la lista de los sectores que conforman el Producto Interno Bruto (PIB) del país. El crecimiento del sector de la construcción en el primer trimestre del 2011 hizo que los precios de materiales y terrenos se disparen. Como resultado, hubo poca oferta de vivienda popular, lo que afectaría al 75% de la demanda.

**Gráfico 2.2 Materiales y acabados de construcción de mayor variación 2011**



**Fuente:** INEC, materiales que más subieron, 2012

Esto afectó el precio de las viviendas, sobre todo para las familias con poca capacidad adquisitiva. Expresa Flores, “El problema es que no hay mucha oferta de vivienda popular, ya que los precios fluctúan (entre 25 mil y 45 mil dólares) y más

del 75% de la demanda está en esos sectores, pero existe menos del 10% de la oferta en este tipo de casas”.<sup>5</sup>

“El dinamismo de la construcción se debió a las inversiones en obras públicas de parte del gobierno. Es el área que genera de manera intensiva fuentes de trabajo directas e indirectas”<sup>6</sup>

La construcción creció el 14%, durante el año 2011, siendo así, la construcción de la obra pública e infraestructura es una de las áreas que más contribuyó al PIB con un porcentaje entre el 40% y el 60% que corresponde a la construcción de vivienda.

En el primer trimestre del 2012 el crecimiento del PIB en el sector de la construcción fue del 13.05% interanual. Según cifras del Banco Central del Ecuador, este sector registró un incremento del 0,3% en relación al cuarto trimestre del año 2011 y del 13% en relación al primer trimestre del año 2011.

➤ **Factores que determinan el comportamiento de la construcción de vivienda en Ecuador**

Mediante el análisis general de antecedentes económicos, sociales y demográficos se identificará la situación actual del sector vivienda-construcción. Para entender la situación del sector en nuestro país, es preciso citar los principales factores.

### **Factores Económicos**

Ecuador ha venido mostrando en el período actual altas tasas de crecimiento, alcanzando en el año 2011 una tasa récord de crecimiento del (PIB) del 7,8%, lo que

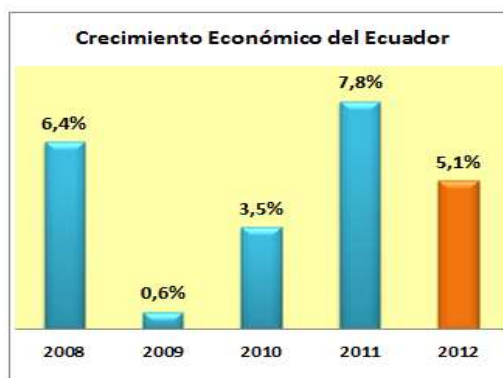
---

<sup>5</sup> FLORES, Helmer, “las viviendas se vuelven más caras en el Ecuador”, LA HORA NACIONAL, Sección Economía, 7 de julio 2011

<sup>6</sup>FLORES, Helmer, El sector inmobiliario dinamizó la economía ecuatoriana, 20 de octubre 2011, [www.inmomundo.com](http://www.inmomundo.com)

ubicó al Ecuador como el tercero con mejor recuperación en América Latina. En el primer trimestre del año 2012 la economía creció el 4,8%.

**Gráfico 2.3 Crecimiento económico del Ecuador**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, IEM-431

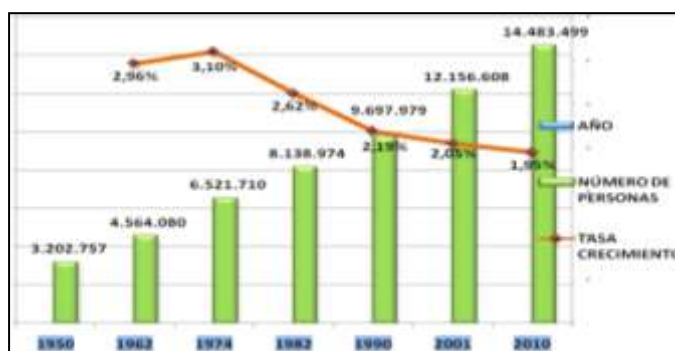
## Factores Demográficos

### Población

Para conocer la necesidad habitacional de nuestro país y conocer cuál es el número de viviendas que deberían edificarse cada año para cubrir el déficit habitacional se analizó los factores demográficos.

La información consiguiente del último censo en el año 2010 realizado en el país, demuestra que Ecuador tiene 14'483.499 habitantes. En el año 2012 según datos del INEC somos 15'612.699 habitantes. La densidad de población a nivel nacional del Ecuador es de 55.80 habitantes por km<sup>2</sup>.

**Gráfico 2.4 Cantidad poblacional de Ecuador**



**Fuente:** INEC, Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional, Estructura de la Población, 2010



## Factores Sociales

### Estratos del Nivel Socioeconómico del Ecuador

Es necesario analizar el nivel socioeconómico que influyen en la construcción de la vivienda en el Ecuador, para saber cuál es la situación actual.

En Diciembre del año 2010, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) ejecutó la encuesta de estratificación de nivel socioeconómico en los hogares urbanos de Guayaquil, Quito, Cuenca, Ambato y Machala, la misma que identificó los grupos socioeconómicos principales y sus características. La muestra fue de 9.744 viviendas, repartidas de la siguiente forma: 2.364 en Quito, 3.372 en Guayaquil, 1.344 en Cuenca, 1.344 en Ambato, y 1.320 en Machala.

Los hogares del Ecuador según datos del INEC, se dividen en 5 grupos o estratos:

- A, nivel alto.
- B, nivel medio alto.
- C+, nivel medio típico.
- C-, nivel medio bajo.
- D, nivel bajo.

La investigación desarrollada por el INEC contempla seis dimensiones de estudio en la muestra: Características de la vivienda, educación, economía, bienes, tecnología y hábitos de consumo. Para esta clasificación se utilizó un sistema de puntuación a las variables, a cada una de estas secciones se les asigna un puntaje de 1.000 puntos. Es primordial saber que esta estratificación no tiene que ver con indicadores de pobreza o desigualdad, son dos mecanismos distintos para clasificar a los hogares.

**Tabla 2.2 Estratos del nivel económico de Ecuador 2011**

GRUPOS SOCIOECONÓMICOS	PUNTAJE	%
<b>A</b>	<b>De 845 a 1000 puntos</b>	<b>1,9%</b>
<b>B</b>	<b>De 696 a 845 puntos</b>	<b>11,2%</b>
<b>C+</b>	<b>De 535 a 696 puntos</b>	<b>22,8%</b>
<b>C-</b>	<b>De 316 a 535 puntos</b>	<b>49,3%</b>
<b>D</b>	<b>De 0 a 316 puntos</b>	<b>14,9%</b>

**Fuente:** INEC, Encuesta de Estratificación del nivel Socioeconómico NSE, 2011

## Acceso a Servicios Básicos en Ecuador

La disponibilidad y acceso a servicios básicos como servicio eléctrico público, servicio telefónico, abastecimiento de agua por red pública, eliminación de basura por carro recolector y red pública de alcantarillado, permite un nivel de vida aceptable a la sociedad y se encuentra asociada con mejores condiciones de vida de la población. De acuerdo a datos del censo 2010, con respecto al 2001, existe crecimiento en los servicios públicos, con mayor influencia la eliminación de basura.

Gráfico 2.5 Servicios básicos en el Ecuador

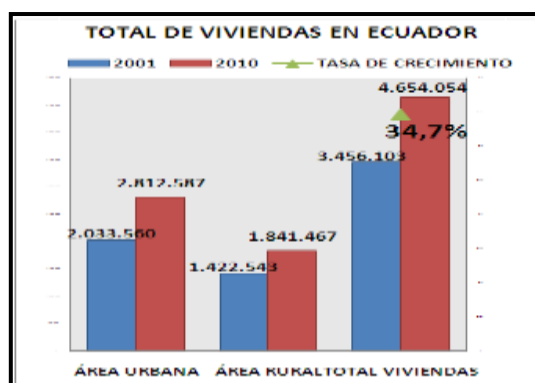


Fuente: INEC, Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional, Características de las Viviendas, 2010

## Viviendas en Ecuador

Según el Censo 2010 de población y vivienda, Ecuador tiene 4'654.054 de viviendas particulares y rurales, un 34.7% más que en el 2001.

Gráfico 2.6 Tipos de viviendas en Ecuador



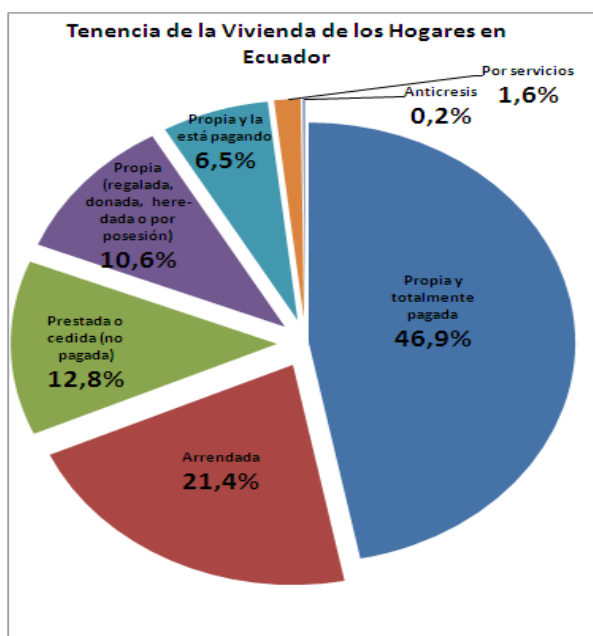
Fuente: LOSAUTORES, datos tomados de [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

## Tenencia de la Vivienda de los hogares en Ecuador

Uno de los indicadores que caracterizan la vivienda es la propiedad, cuya importancia radica en el mecanismo clave para obtener un crédito.

Según las cifras obtenidas en el censo 2010, se puede conocer la distribución de los hogares por tenencia de viviendas en el Ecuador, las cifras obtenidas y como se muestra en la figura 2.6, que la mayor parte de los hogares que son 1.786.005 a nivel nacional cuenta con vivienda propia totalmente pagada con 46,9%, seguido por un número de hogares 816.664 que arriendan una vivienda con 21,4%, se puede observar también que 489.213 hogares tienen una vivienda prestada o cedida con un 12,8%, 402.891 hogares poseen vivienda propia ya sea regalada, donada, heredada o por posesión con un 10,6%, 249.160 hogares tienen vivienda propia que la están pagando con un 6,5%, y de otras formas de tenencia por servicios con 1,6% con 59.145 hogares y 7.470 hogares con un 0,2% de vivienda anticresis.

**Gráfico 2.7 Tenencia de la vivienda de los hogares en Ecuador**

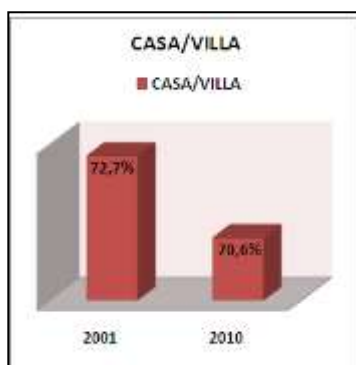


**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

## Tipos de Vivienda en Ecuador

El tipo de vivienda donde habitan los hogares de los ecuatorianos, de acuerdo a la población censada en el 2010 son el 70.6% de la población que vive en una casa o villa, hubo una disminución de 2.10% comparado con el año 2001.

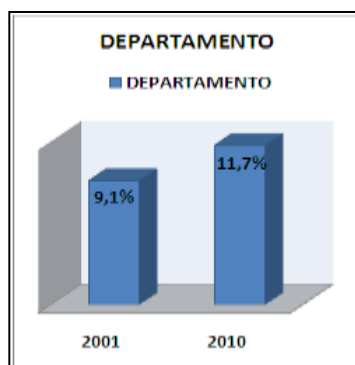
**Gráfico 2.8 Cantidad de casas en el Ecuador**



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

El tipo de vivienda particular que más se incrementó de 9,1% a 11,7% entre el año 2001 y 2010 fue el departamento, ya que creció un 2.6%. Los constructores afirman que en el año 2010 hubo un cambio, pues el 70% de la oferta de vivienda es para el sector popular.

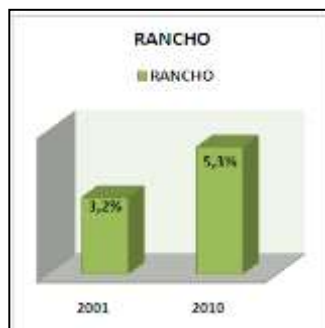
**Gráfico 2.9 Cantidad de departamentos en el Ecuador**



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

El 5.3% de la población que vive en rancho, se incrementó el 2.10% con respecto al año 2001.

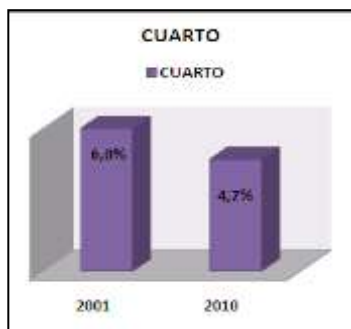
**Gráfico 2.10 Cantidad de ranchos en el Ecuador**



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

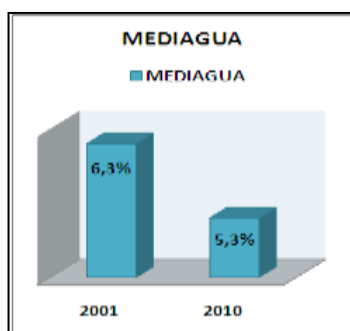
El 12.60% de la población ha elegido como tipo de vivienda otros tipos de espacios, como cuartos de inquilinatos, mediaguas, covachas, chozas y otras viviendas particulares.

**Gráfico 2.11 Cantidad de cuartos en el Ecuador**

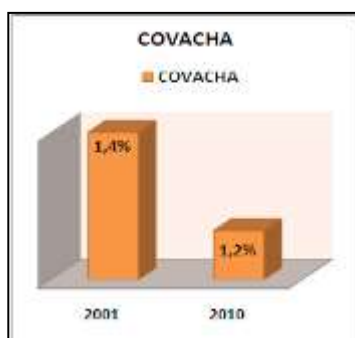


**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

**Gráfico 2.12 Cantidad de mediagua en el Ecuador**



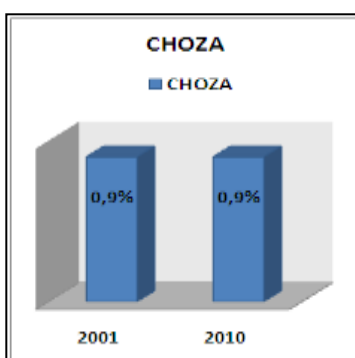
**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

**Gráfico 2.13 Cantidad de covachas en el Ecuador**

**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

**Gráfico 2.14 Cantidad de otras viviendas particulares en el Ecuador**

**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

**Gráfico 2.15 Cantidad de chozas en el Ecuador**

**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Nacional

## ➤ El Sector de la Construcción en el Ecuador

### **Tipos de Constructores a Nivel Nacional**

#### **Empresas y profesionales:**

Este sector se conoce como responsables técnicos.

- Inmobiliarias.
- Constructoras.
- Ingenieros Civiles/ Arquitectos.
- Contratistas.

**Mano de obra calificada para la construcción de vivienda son:** personas que hayan obtenido una certificación o titulación de institutos como el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional SECAP o cualquier otro centro de capacitación.

- Maestros de Obras.
- Maestros carpinteros.
- Albañiles.
- Electricistas.

**Mano de obra no calificada para la construcción de vivienda son:** los que construyen por experiencia y hacen obras por repetición.

- Maestros de Obras.
- Maestros carpinteros.
- Albañiles.
- Electricistas.

- Obreros.
- Oficiales.

### **Número de Empresas del Sector Inmobiliario**

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías en el año 2000 existían 1.296 empresas en la actividad constructora y para el 2005 este sector superó las 1.600 empresas a nivel nacional. Se debe indicar que a nivel de empresas constructoras, las que se dedican a obras de infraestructura son mayores que las que realizan construcción de vivienda. Según datos 2012, del Colegio de Arquitectos, en el Ecuador existen 1.700 cooperativas habitacionales.

Las constructoras más conocidas son:

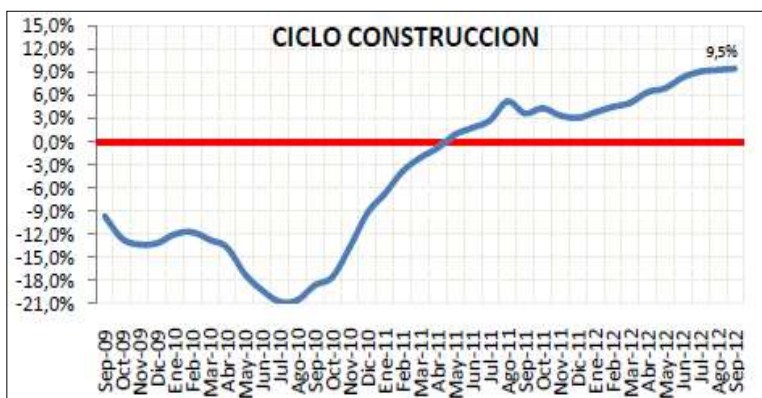
- Hidalgo & Hidalgo S.A.
- Herdoiza Crespo Construcciones S.A.
- Conbaquerizo Cía. Ltda.
- Constructora Valero S.A.
- Inmomariuxi C.A.
- SEMAICAC.A.

### **Índices de Confianza Empresarial de la Construcción**

Para el estudio mensual de opinión empresarial, abarcaron 120 grandes empresas de construcción. En septiembre del año 2012, el Índice de Confianza Empresarial (ICE) de la Construcción se encuentra en 9.5% sobre su propensión de crecimiento.



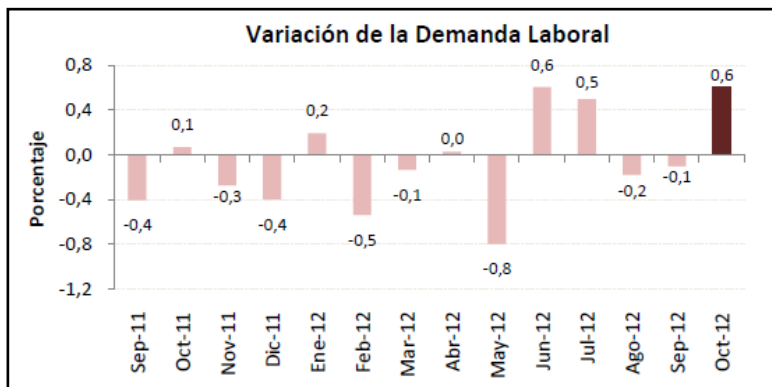
**Gráfico 2.16 Índice de confianza empresarial (ICE) construcción**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, Estudio Mensual de Opinión Empresarial-Septiembre 2012

La demanda laboral en el sector construcción obtuvo en el mes de septiembre del año 2012, una variación negativa de 0.1% en relación al mes anterior. Las expectativas de la demanda laboral expresan que para el mes de octubre de 2012 esta variable se incrementará en 0.6%.

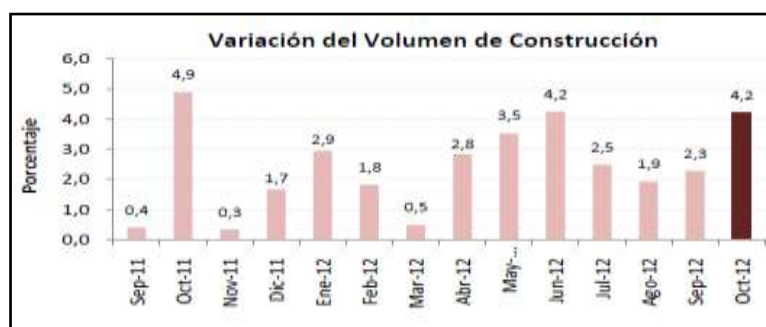
**Gráfico 2.17 Variación de la demanda laboral**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, Estudio Mensual de Opinión Empresarial-Septiembre 2012

En septiembre del año 2012, el volumen de construcción creció en 2.3% en relación al mes de agosto. Los empresarios del sector construcción consideraron que esta variable debió aumentar en 4.2% en octubre de 2012.

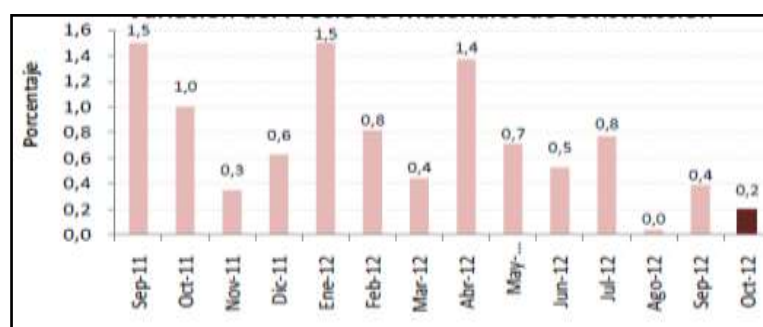
Gráfico 2.18 Variación del volumen de construcción



Fuente: Banco Central del Ecuador, Estudio Mensual de Opinión Empresarial-Septiembre 2012

En septiembre de 2012, según los empresarios del sector, el precio promedio de los materiales de construcción creció en 0.4%.

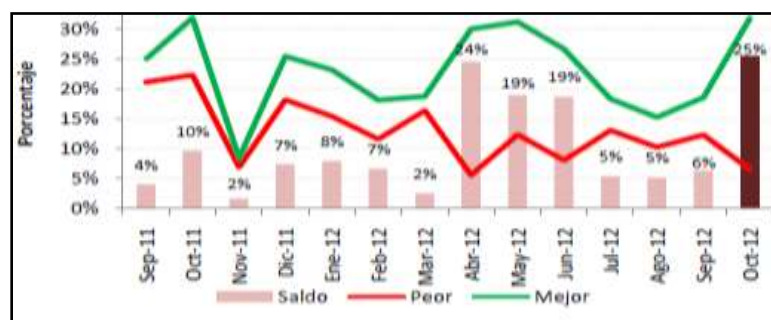
Gráfico 2.19 Variación del precio de materiales de construcción



Fuente: Banco Central del Ecuador, Estudio Mensual de Opinión Empresarial-Septiembre 2012

La cantidad de empresas del sector de la construcción en mejor período es superior a la cantidad de empresas que indican estar en mal estado en el 2012.

Gráfico 2.20 Porcentaje de empresas según situación del negocio

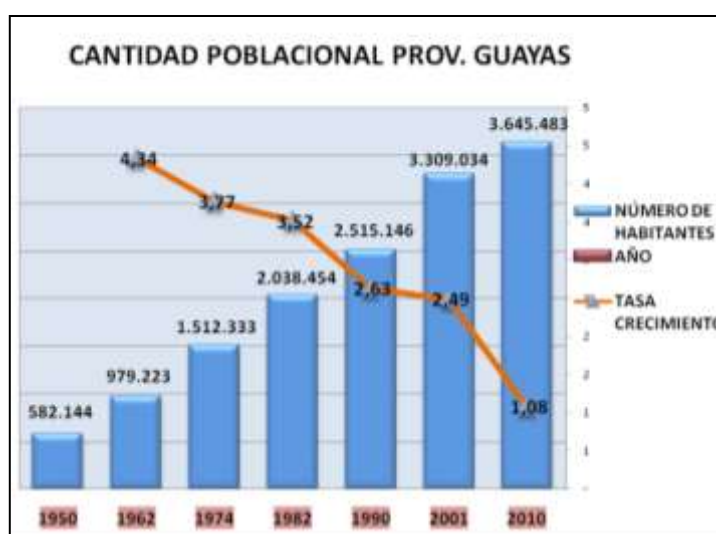


Fuente: Banco Central del Ecuador, Estudio Mensual de Opinión Empresarial-Septiembre 2012

### 2.1.3. Problemática del sector de la construcción a nivel de la provincia del Guayas

La población de la provincia del Guayas, según el censo 2010 es la más poblada del Ecuador. De acuerdo a los resultados del Censo Nacional 2010 de población y vivienda en el Ecuador, la provincia tiene una población total de 3'645.483 habitantes. Guayas tiene el 30% de la población total del Ecuador.

Gráfico 2.21 Cantidad poblacional de la provincia del Guayas



Fuente: INEC, Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

#### ➤ El Sector de la Construcción en la Provincia del Guayas

Este sector es uno de los que más dinamiza la economía en nuestra provincia debido a que se mueven muchos factores como: Las ventas de materiales de construcción, importaciones de baterías sanitarias, materiales eléctricos, la fabricación de bloques y toda la industria en torno a esta actividad; mano de obra local y otros insumos necesarios para la construcción, por otra parte, las líneas de créditos de la banca tanto privada como pública, produce una gran demanda de vivienda de primera residencia. Cabe recalcar que con las nuevas ordenanzas municipales la ciudad ha crecido en forma ordenada lo mismo están replicando los municipios de otras ciudades de la

provincia, debido a esto, el aumento de urbanizaciones de todo nivel se ha proliferado.

Las estadísticas para la construcción en Guayaquil registran que, en julio del 2010, el costo del urbanizaje por metro cuadrado de una vivienda de interés social estaba alrededor de \$26.70.

Según el Presidente del Colegio de Ingenieros Civiles “En el año 2011, el costo del metro cuadrado de construcción de una vivienda varió en alrededor del 4%”<sup>7</sup>.

En el año 2011, una vivienda de interés social, de 36 m<sup>2</sup> y de una planta, el precio del m<sup>2</sup> fue de \$204,78 para la venta, a su vez, una vivienda de tipo medio alto, de 195 m<sup>2</sup> y dos plantas el costo del m<sup>2</sup> de construcción fue de \$518.40.

El incremento del 4% ocasionado en el 2011, correspondió a la creación de un nuevo impuesto de la minería del cual se obtiene piedra, arena, caliza y otros materiales para la construcción.

En el año 2012, en el incremento de costo por metro cuadrado de construcción se vio afectado por el aumento de los salarios.

El costo de una vivienda por metro cuadrado está en función del tipo de acabado sea este de menor o mejor calidad.

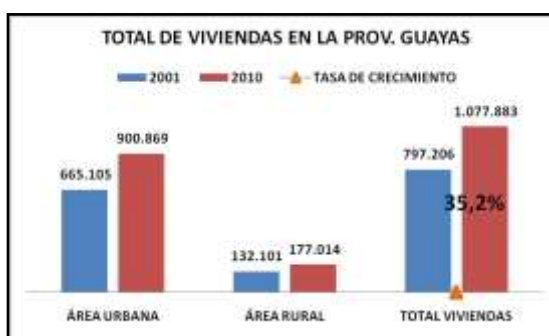
### ➤ **Viviendas en la Provincia del Guayas**

De acuerdo a la misma fuente de información, en el año 2010 en el área urbana y rural de la provincia del Guayas existe 1'077.883 viviendas particulares y colectivas, un 35.2% más que en el 2001.

---

<sup>7</sup> ESTRADA, Rafael, “La demanda de viviendas influencia los precios”, CLAVE, febrero-marzo 2012, <http://www.clave.com.ec>

Gráfico 2.22 Total de viviendas de la provincia del Guayas

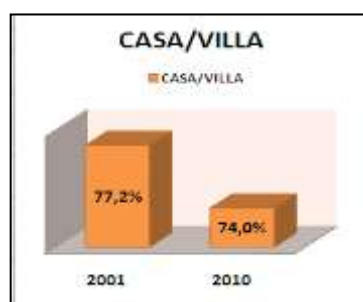


Fuente: LOSAUTORES, datos tomados de [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

### Tipos de Vivienda en la Provincia del Guayas

El tipo de viviendas donde habitan la población de Guayas, de acuerdo al censo en el 2010, es que el 74.0% de la población vive en una casa o villa, hubo una disminución de 3.2% comparado con el año 2001.

Gráfico 2.23 Cantidad de casas/villas en la provincia del Guayas



Fuente: Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

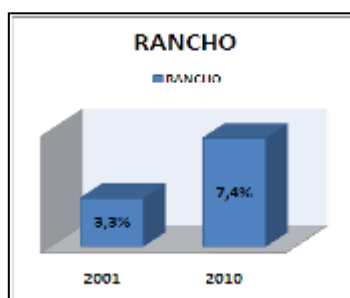
Gráfico 2.24 Cantidad de departamentos en la provincia del Guayas



Fuente: Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

El 9.5% de la población ha elegido que vive en departamento, fue poco el incremento de 0.7% con respecto al año 2001. Así también el 7.4% de la población ha elegido que vive en rancho, se incrementó más del 4.10% con respecto al año 2001.

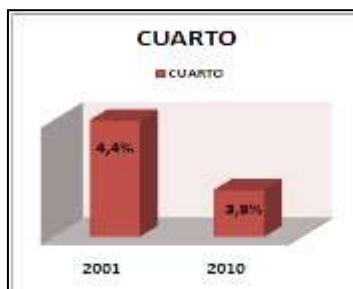
**Gráfico 2.25 Cantidad de ranchos en la provincia del Guayas**



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

El 3.8% de la población ha elegido que vive en cuarto de inquilinato, fue poca la disminución del 0.6% con respecto al año 2001.

**Gráfico 2.26 Cantidad de cuartos en la provincia del Guayas**

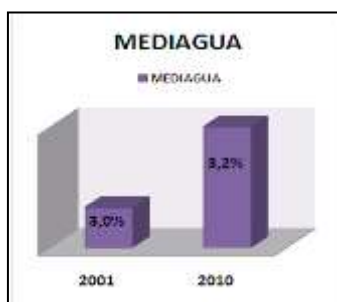


**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

El 3.2% de la población ha elegido que vive en mediagua<sup>8</sup>, la disminución fue del 0.2% con respecto al año 2001.

<sup>8</sup> La mediagua o vivienda de emergencia tiene el techo con un solo declive para las caídas de las aguas.

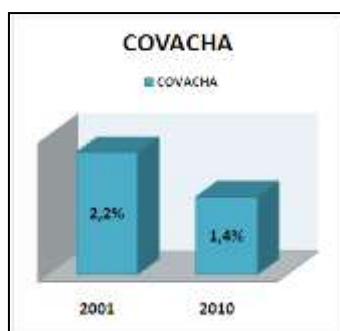
**Gráfico 2.27 Cantidad de mediagua en la provincia del Guayas**



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

El 1.4% en cambio eligió que habita en covachas así mismo hubo una baja de 0.8%.

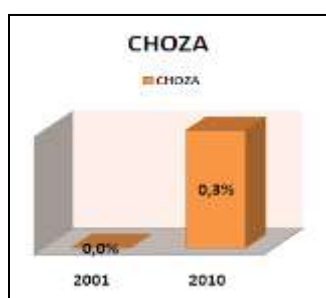
**Gráfico 2.28 Cantidad de covachas en la provincia del Guayas**



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

Se pudo notar que la población que eligió que vive en chozas aumentó un 0.30% a diferencia de los que eligieron que vivían en otra vivienda particular la cual tuvo una disminución del 0.5% con respecto al año 2001.

**Gráfico 2.29 Cantidad de chozas en la provincia del Guayas**



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

**Gráfico 2.30 Cantidad de otras viviendas particulares en la provincia del Guayas**



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

Un estudio de la Cámara señala que en Guayaquil en el año 2010 la venta de unidades de viviendas creció un 14%.

## **2.2. Análisis de factores que inciden en el crecimiento de nuevas plazas habitacionales a nivel nacional**

Los factores importantes que han permitido el crecimiento de nuevas plazas habitacionales a nivel nacional son los siguientes:

- Los créditos.- En la actualidad para obtener un crédito de una vivienda hay menos dificultad por parte de las entidades financieras y en especial del BIESS.
- El incremento de sueldos.- Los trabajadores del sector público y privado que han recibido un incremento de salario, han logrado crear recursos para levantar una vivienda.
- Incremento de demanda.- La inmigración de extranjeros que está llegando a nuestro país, es algo que permite nuevos compradores para los departamentos y viviendas. Así mismo, migrantes que están en el exterior y que por toda una serie de encarecimientos generados en países como España, etc., han preferido invertir en nuestro país por mayor seguridad.



### 2.2.1. Incremento en la inversión de Préstamos Hipotecarios (BIESS)

Los créditos hipotecarios por medio del Banco del IESS han sido un mecanismo de desarrollo para la construcción y adquisición de una vivienda, esta política económica implementada por el Gobierno del Ec. Rafael Correa ha sido fundamental para favorecer un mayor crecimiento del sector no petrolero.

La recuperación de este sector se debe principalmente al crédito del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) y al sistema financiero, lo cual ha financiado la construcción de vivienda popular y de clase media, lo que ha permitido mayor incentivo para la construcción.

Según datos de la Cámara de Construcción, en el año 2010 el BIESS otorgó a los afiliados el 36 % de los créditos.

Los préstamos hipotecarios entregados por el Banco del IESS a partir de octubre de 2010 hasta agosto 2012 hicieron un total de 39.932 operaciones netas, se registró más operaciones en las viviendas terminadas con 26.428 que representan un 66.18%, se lo puede observar en el gráfico 2.31.

**Gráfico 2.31 Préstamos hipotecarios BIESS – total número de operaciones netas**



**Fuente:** Biess, Reporte Estadístico Octubre 2010- Agosto 2012, 2012

En el gráfico 2.31, se muestra los préstamos hipotecarios con los valores transferidos netos desde el mes de octubre de 2010 hasta agosto de 2012, en estos valores no se encuentran incluidos los gastos legales y de avalúo.

En total, el BIESS, transfirió para préstamos hipotecarios desde el mes de octubre del 2010 hasta agosto del 2012 la cantidad de \$ 1´435,949.60.

En el gráfico 2.32, los valores transferidos para los préstamos hipotecarios desde el mes de octubre de 2010 hasta agosto de 2012, se destinaron para vivienda terminada \$1´222,642.4 y fue donde más se transfirió dinero ya que representa el 85.15%; para construcción de viviendas fueron \$149,394.1 y representa el 10.40%, para terrenos y construcción fueron \$51,838.4 que significa un 3.61%, y \$12,074.7 fueron destinados para remodelación y ampliación que representa el 0.84%, en este último fue en lo que menos se transfirió dinero.

**Gráfico 2.32 Total de valores transferidos (miles de USD) BIESS**



**Fuente:** Biess, Reporte Estadístico Octubre 2010- Agosto 2012, 2012

Hermel Flores, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito afirma “Que el Estado y el Biess representaron el 63% del total de créditos en el sector de la

vivienda. El resto fue de las instituciones financieras privadas: bancos, cooperativas y mutualistas”.<sup>9</sup>

En julio de 2012, el BIESS logró financiar con los préstamos hipotecarios 2.240 familias con un desembolso de más de 81 millones de dólares, lo que significa un 46% de crecimiento con respecto a julio del 2011.

**Gráfico 2.33 Número de familias que obtuvieron su casa**



**Fuente:** Biess, Boletín de prensa, Quito, 06 de agosto de 2012

En octubre del año 2012, 2.489 familias fueron beneficiadas con los préstamos hipotecarios para obtener una vivienda por medio del BIESS, lo que significa un desembolso por un monto 91´417.545 de dólares, cifras que se han convertido en las más altas desde el inicio de sus operaciones.

Desde octubre de 2010 hasta diciembre de 2012, el BIESS ha alcanzado cifras record de 1.816 millones de dólares en préstamos hipotecarios que han beneficiado a más de 49.917 familias.

Adicional a estos créditos hipotecarios, el BIESS también financia proyectos habitacionales, mediante el fideicomiso inmobiliario.

La evolución del sector construcción observado durante el año 2008 está en estrecha relación con la evolución de las obras públicas.

<sup>9</sup> FLORES, Helmer, “ El mercado inmobiliario crece en Playas”, en EL COSTANERO, 18 de enero del 2012

### 2.2.2. Obras de Infraestructura

La construcción de obras públicas e infraestructura física, desarrollada por el gobierno actual ha alcanzado la inversión más alta en la historia. Un ejemplo es que hay mejores carreteras, todo ello ha permitido que la inversión pública mejore la economía del país y ha incidido en varios sectores económicos, principalmente la construcción.

La Obras Viales en el Gobierno de la Revolución Ciudadana ha beneficiado considerablemente al país, llegando a ser una de las mejores en América del Sur, bastantes formidables como la de implementar vías rápidas o autopistas a lo largo de su territorio.

Anunció María De Los Ángeles Duarte, ministra de Transporte y Obras Públicas, “El gobierno de la revolución ciudadana ha invertido 4.784 millones de dólares en obras viales y ha intervenido prácticamente 6.600 kilómetros de la red estatal para ponerlo a punto en rehabilitación, reasfaltado, mantenimiento y ampliación”.<sup>10</sup>

Actualmente, el país está con casi más de la mitad de la red vial de caminos vecinales asfaltados y de hormigón. Con ello aumenta el flujo vehicular, lo cual ha ayudado a mejorar sustancialmente el comercio a largo de las carreteras, incrementa el turismo y además ha creado unos 45 mil puestos de trabajo a lo largo y ancho del país.

Entre las obras viales intercedidas por el gobierno se tiene: La reconstrucción vial del Austro (carreteras de hormigón Cuenca-Loja y Cuenca-Molleturo- Naranjal), la

---

<sup>10</sup> DUARTE, María de los Ángeles, “El gobierno ha invertido en vialidad del país 4.784 millones de dólares”, Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, actualidad, 3 de diciembre de 2012, <http://andes.info.ec>

Ruta del Espondylus o Ruta del Sol, la carretera de hormigón de cuatro carriles Esmeraldas - Quininde - Santo Domingo.

También se goza de los complejos de puentes que son:

- ✓ El conocido “El cuarto puente” de la Unidad Nacional en el tramo Durán- la Puntilla con un costo de 102 millones de dólares, el más largo del país.
- ✓ El llamado “Puente Los Caras” puente Bahía - San Vicente, siendo el mayor en la costa del Pacífico latinoamericano con un costo igual de 102 millones de dólares.
- ✓ Y los cinco puentes de Esmeraldas que con cuatro carriles que une la isla Luis Vargas Torres con Tachina, con un costo de 66 millones de dólares.

### **2.3. Análisis de la oferta de plazas habitacionales en el Cantón General Villamil Playas**

Según datos del Censo 2010 de población y vivienda, el cantón Playas en el 2001 tuvo un total de 10.665 viviendas y en el año 2010 tuvo 15.718 de viviendas entre particulares y colectivas.

Las plazas habitacionales deben cumplir con las normas de legalidad, disposición de servicio y calidad del diseño; esto es, que cumplan con lo establecido en los estatutos urbanos, además de la conveniente utilización de los espacios verdes, etc.

Para realizar el análisis de la oferta habitacional en el Cantón General Villamil Playas se visitó varias urbanizaciones y lotizaciones que ofrece el mercado y que están ubicadas a la entrada de Playas y vía Data Posorja, con diferentes precios y características.

**Tabla 2.3 Proyectos inmobiliarios de las urbanizaciones en Playas-Villamil**

PROYECTOS INMOBILIARIOS URBANIZACIONES			
NOMBRE	PRECIO	CATEGORÍA	UBICACIÓN
COSTABELLA 2	Villas de \$47.990	Área de terreno: 110 mt2. Área de construcción: desde 90 mt2. Frente al mar.	Playas km. 9 vía Data- Posorja
PORTON DEL MAR	Villas de \$ 88.000 y \$98.000	Área de terreno: 105 mt2. Área de construcción: desde 102.64 mt2. Frente al mar.	Playas km. 3.5 vía Data- Posorja.
PLAYA CORAL	Desde \$48.990	Departamentos de 2 y 3 Dormitorios con seguridad, piscina, ascensor, BBQ, bodegas y parqueos.	Playas km. 5.8 vía Data- Posorja
ALTAMAR II	Villas desde \$69.000 departamento desde \$ 82.030	Villas estilo mediterráneo frente al mar, villas de 3 dormitorios desde 85,82 m2.	Playas km. 4.5 vía Data- Posorja.
VISTAMAR	Desde \$59.990	Villas de 1 y 2 pisos. Area de terreno 119 m2. Área de construcción: 97.5m2 en 2 plantas.	Playas km. 4.5 vía Data- Posorja.
"SOL DORADO"	Villas desde \$38.000 hasta \$ 43.000 Solares desde \$6.840	Villas de 2 y 3 dormitorios. Entrada 30% hasta 24 meses sin intereses. Área de terreno: 120 m2.	km 85.5 via Playas-Villamil

**Fuente:** BIENES RAÍCES magazine, “Proyectos inmobiliarios, arquitectura, decoración”, edición 35

**Elaborado por:** Los autores

Existen más de 10 proyectos habitacionales de urbanizaciones y de estos se pueden dar cuenta que las viviendas están entre \$38,000 hasta \$98,000.

**Tabla 2.4 Proyectos inmobiliarios de lotizaciones en Playas-Villamil**

PROYECTOS INMOBILIARIOS LOTIZACIONES					
NOMBRE	PRECIO	ENTRADA	CATEGORÍA	ÁREA DE TERRENO	ÁREA DE CONSTRUCCIÓN
REFUGIO DEL "MAR"	\$ 28.800	Entrada 55% y financia 45% a 2 años	Solar y vivienda	200 m2	55m2
"LAS BRISAS"	\$3.600 al contado y a crédito \$4.200 dólares	Entrada \$300 dólares y 39 cuotas de \$100 dólares mensuales.	Solo solares	300 m2	Preferencia del cliente

**Fuente:** BIENES RAÍCES magazine, “Proyectos inmobiliarios, arquitectura, decoración”, edición 35

**Elaborado por:** Los autores

En las lotizaciones el solar y vivienda más económica es de \$28,800 dólares y solo solares desde \$3,600 dólares al contado.

#### 2.4. Análisis de la demanda de plazas habitacionales en el Cantón General Villamil Playas

En General Villamil Playas, según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) 2010, la población total del Cantón fue de 34.409 que corresponden a habitantes de áreas urbanas, y 7.526 habitantes pertenecen a la población rural, que hacen un total de 41.935 habitantes.

Gráfico 2.34 Cantidad poblacional de Playas-Villamil



**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda Fascículo Provincial Guayas, Estructura de la Población, 2010

La demanda en el cantón Playas se está incrementando por el conjunto de hogares que tienen interés de comprar una vivienda ya sea casa o departamento.

En este cantón no se encuentra la mayor cantidad de la demanda de plazas habitacionales que actualmente se ofrece en las urbanizaciones o lotizaciones, ya que el poder adquisitivo de los habitantes de la población es bajo, tienen limitaciones para adquirir un crédito hipotecario, además las tasas de intereses y los plazos que no van acorde con la realidad de la economía de los interesados y su nivel de ingresos es insuficiente para comprar una vivienda. Existe un gran número de personas que

habitan en Playas que construyen ellos mismos sus viviendas, aún sin tener mucho conocimiento de cómo hacerlo. Solo un grupo de personas seleccionadas de este cantón obtendrían casas formales dignas y adecuadas para vivir.

Además de ellos, también comprarían personas de otras provincias y cantones de la provincia del Guayas como Durán, Daule, etc., ya que ellos lo harían por ir a vacacionar y tener una vivienda donde llegar.

**Tabla 2.5 Distribución de la población en Guayas**

<b>CANTONES</b>	<b>POBLACIÓN</b>
<b>Guayaquil</b>	<b>2.350.915</b>
<b>Eloy Alfaro (Durán)</b>	<b>235.769</b>
<b>Milagro</b>	<b>166.634</b>
<b>Daule</b>	<b>120.326</b>
<b>El Empalme</b>	<b>74.451</b>
<b>Samborondón</b>	<b>67.590</b>
<b>Playas</b>	<b>41.935</b>

**Fuente:** Los autores, tomado de los Resultados del Censo 2010 de Población y Vivienda en el Ecuador, Fascículo Provincial Guayas, datos adicionales, 2010

La tabla anterior muestra la cantidad poblacional de los cantones más grandes de la provincia del Guayas, lo que permite ser considerado para la demanda de viviendas.

En este Cantón también están llegando extranjeros que están invirtiendo en proyectos inmobiliarios.

## **2.5. Análisis de la competencia en el sector inmobiliario y de la construcción del cantón General Villamil Playas**

En el Cantón General Villamil Playas provincia del Guayas, se han construido obras importantes entre ellas están: El malecón, la clínica del Pacífico y el nuevo Ríocentro



Playas a cargo de la Corporación El Rosado. Además con la ampliación de la carretera Progreso- Playas, ha mejorado el desarrollo del sector urbanístico con la construcción de los nuevos proyectos habitacionales.

La construcción de planes habitacionales en Playas se ha convertido en el nuevo motor de desarrollo para la población y otro punto a favor fue la provincialización de la península de Santa Elena. Los constructores aprovechan estas ventajas para invertir y construir decenas de urbanizaciones a lo largo de la vía Playas- Data-Posorja, lo que más se está multiplicando son villas y departamentos porque se dan cuenta que cada día la capacidad hotelera está más saturada.

Con esto ellos buscan atraer a los clientes que prefieren la playa como la mejor opción para vacacionar o vivir permanentemente. De esta manera se generan empleos y crecen las ventas en los negocios locales de las ferreterías y distribuidoras de materiales de construcción.

Los solares situados al pie del mar ganaron plusvalía, en el año 2009, el precio del metro cuadrado se cotizaba en \$10 dólares, en el 2011 el precio de estos predios fue entre \$ 40 y \$ 50 dólares. En tres años aumentó el valor comercial a \$ 30 dólares el metro cuadrado de tierra.

Michel Achi, actual alcalde del cantón, expresa “Este incremento se produce porque se han realizado ajustes en los impuestos prediales”.<sup>11</sup>

El incremento de construcción de viviendas empezó hace más de dos años. Según el departamento de Urbanismo del Municipio de Playas, en el año 2011, cada semana se facturaban diez permisos de construcción, que incluían casas, lotizaciones, urbanizaciones e infraestructura hotelera.

---

<sup>11</sup> “Playas crece hacia la vía Data con cuatro proyectos”, EL TELEGRAFO, noticias, Guayaquil, 13 de agosto de 2011, <http://www.telegrafo.com.ec>

Las urbanizaciones ubicadas en Playas cuentan con cerramiento perimetral, área social (piscinas, parques, canchas), parqueos y seguridad privada y los precios de las casas van desde 38,000 hasta los 98,000 dólares. Además venden solo solares frente al mar desde \$11,000.

En Playas, existen muchos proyectos inmobiliarios que se pueden considerar competencia de nuestro proyecto.

Se considera que con la Lotización “El Sol” se está ofreciendo una opción más económica y llamativa, lo cual favorece a la empresa ya que presenta algunas de estas características.

En consecuencia, el presente trabajo busca financiar viviendas para los clientes de la Lotización “El Sol”, las mismas que pueden ser villas de una planta, económicas, con exclusivos diseños adecuados al ambiente y preferencias de los compradores.

## **2.6. Análisis de los aspectos políticos referentes al financiamiento**

Se considera la tasa del banco central para los préstamos referentes al sector de la vivienda en el caso que la banca ecuatoriana otorgue el crédito, si este es obtenido a través de un grupo inversor se sujetará a los porcentajes establecidos por estos. Todas estas tasas están sujetas a los cambios que determinan la supervivencia de bancos.

La venta se realizará con la moneda actual que maneja el país, en existir un cambio de la misma dicha deuda será llevado a un proceso de convertibilidad.

A pesar de que la inversión extranjera para este sector se vea afectada directamente por regulaciones políticas la Lotización “El Sol” puede llegar a tomar la decisión de incluirse bajo la figura de un fideicomiso mercantil garantizando su existencia y cumpliendo la confianza depositada de parte del cliente.

Una de las mayores afectaciones que podría presentarse sería el hecho que un organismo excepcional solicite la expropiación de los terrenos para fines propios.

## **2.7. Ventajas y Desventajas del financiamiento**

### **Ventajas**

- Facilidad de pago.
- Tasas de interés bajas y fijas.
- Múltiple opciones de financiamiento.
- Brinda la oportunidad de gestionar un proyecto inmobiliario.

### **Desventajas**

- El deudor corre el riesgo de perder el bien.
- Si existiese atraso en las cuotas el cliente pagará intereses de mora.
- El periodo del financiamiento es corto, siendo una deuda a corto plazo.

## **2.8. Definiciones básicas de Estados e Indicadores Financieros, TIR, VAN, Tasa Nominal**

### **2.8.1. Estados Financieros**

Los estados financieros son documentos o informes que permiten conocer toda la situación económica y financiera obtenida en las actividades de la empresa a través de un periodo determinado.

Como indica Roberto Macías Pineda, el análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de la tendencia de esos elementos, mostradas en una serie

de estados financieros correspondientes a varios estados sucesivos, (MACIAS PINEDA, Roberto, 1979).

El objetivo de los estados financieros es suministrar información resumida de una empresa sobre el patrimonio a una fecha y su evolución económica y financiera que ayudarán a la toma de decisiones.

Los principales estados financieros son:

- **Estado de Situación Financiera.**- Es un documento contable que informa la situación patrimonial, económica y financiera de una empresa a una fecha determinada.
- **Estado de Resultados Integrales.**- Es un documento que provee información de las causas que generaron los resultados correspondiente al ejercicio.
- **Estado de Flujo de Efectivo.**- Presenta un resumen de actividades de financiación e inversión de la entidad mediante la exposición de las causas de la variación de los fondos durante el periodo considerado.
- **Estado de Cambio en el Patrimonio Neto.**- Informa la combinación del patrimonio neto y las causas de los cambios ocurridos durante los periodos presentados en los rubros que la forman.

### **2.8.2. Indicadores Financieros**

Los indicadores financieros o razones financieras permiten interpretar y evaluar el desempeño financiero y económico de una empresa. A través de estos indicadores se puede realizar el análisis financiero, ya que estos reflejan la situación actual o pasado de una organización. **Ver anexo 1.**

Indicadores o Razones financieras:

- **Razones de Liquidez.-** Indican el grado de liquidez que posee la empresa y a su vez que sea utilizado para poder solventar con sus obligaciones a corto plazo.
- **Razones de Endeudamiento.-** Mide el grado de participación del dinero de terceros dentro de la empresa y evalúa la capacidad que tiene la empresa para asumir las deudas con sus pasivos.
- **Razones de Rentabilidad y Eficiencia.-** Estas razones permiten evaluar las ganancias que adquiere la empresa ya sea a través de las ventas, activos o capital aportado de los socios.
- **Razones de Operación o Actividad.-** Sirve para analizar la eficiencia con la cual la empresa utiliza sus activos.

### 2.8.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es aquella tasa de interés que hace que el VAN sea igual a cero, que se utiliza para evaluar si la rentabilidad de un proyecto es viable. (SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, 2007 )

Tabla 2.6 Cálculo de la TIR en Excel

	A	B	C	D	E	F	G
2							
4							
5							
6							
7							

Períodos	0	1	2	3	4
Flujo de Caja	- 23,62	10,00	10,00	10,00	10,00
TIR	=TIR(C5:G5)				
TIR	24,99%				

Costo inicial de la inversión (punto a D1)

Ingresos Netos (puntos a E1-G1)

Elaborado por: Los autores

### 2.8.4. Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto debe aceptarse si el proyecto es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual. (SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, 2007)

Tabla 2.7 Cálculo del VAN en Excel

	A	B	C	D	E	F	G	
2				Costo inicial de la inversión				
3		Tasa Mercado	10%					
4		Períodos	0	1	2	3	4	
5		Flujo de Caja	- 23,62	10,00	10,00	10,00	10,00	
9		VAN	=VNA(C3;D5:G5)+C5					
10		VAN	8,08				Ingresos Netos	

Elaborado por: Los autores

### 2.8.5. Tasa Nominal

Es el porcentaje que se agregará al capital cedido como remuneración por un tiempo determinado (no necesariamente un año). Se trata de un valor de referencia utilizado en las operaciones financieras que suele ser fijado por las autoridades para regular los préstamos y depósitos. Esta es igual a la tasa de interés por periodo multiplicada por el número de periodos.

## 2.9. Alternativas de financiamiento para el sector habitacional de los clientes de la Lotización “EL SOL” en playas

Al momento de adquirir la vivienda hay que tomar en cuenta de que el cliente debe saber con cuánto dinero dispone para comprarla y el crédito que le podría otorgar una institución financiera.

Así mismo el cliente debe saber las características de la vivienda como ubicación y las dimensiones, ya que debe tomar en cuenta que un plan habitacional cerca de una playa resulta un lujo para la gran mayoría de personas. La lotización “El Sol” representa una opción para los consumidores de clase media, quienes puedan acceder a financiamientos para construir una casa. De esta manera nuestro mercado objetivo

se amplía a personas cuyo nivel económico no resultasen con las facilidades para obtener una vivienda.

Se pretende analizar la forma correcta del financiamiento para los clientes que han adquirido solares en la lotización.

Sin duda para la creación de un proyecto lo más importante es la forma de financiarlos, para lo cual se deben analizar las fuentes de financiamiento y el impacto que este tendría en la aplicación del mismo.

Las principales fuentes de financiamiento para obtener un crédito para la construcción de una vivienda son:

- 1.El sistema financiero o préstamos que se dividen en: créditos públicos y privados.
- 2.El sistema de cuenta programada.
- 3.El crédito directo a través del capital propio de los clientes.

### **2.9.1. Préstamos**

El financiamiento para el sector habitacional mediante los préstamos se dividen en: créditos públicos y privados.

Para acceder a un crédito para construcción de viviendas por medio de una institución bancaria, cooperativas de ahorro y crédito se requiere cumplir con una serie de requisitos, motivo por el cual las personas no alcanzan a conseguirlo, a continuación se presenta las instituciones que más posibilidades ofrecen.

## ➤ Sector privado

### 1) Instituciones Bancarias

Lograr un crédito hipotecario a través de una institución bancaria privada implica una serie de requisitos que el cliente necesita poseer.

#### a) Banco del Pacífico

##### Producto

##### Construye con el Pacífico

- Financia la construcción de viviendas realizada por constructores
- Disponible para clientes y no clientes del Banco del Pacífico.
- Tres meses de gracia para inicio de pago de dividendos (es opcional y aplica para créditos con plazo de hasta 12 años).
- El cliente contará con una sola tabla de amortización, por el monto total del crédito otorgado.
- Plazos (incluido el período de construcción que será máximo 1 año):
  - ✓ Para construcción nueva: Hasta 12 años (edad mínima 25 años)
  - ✓ Para Terminación y Ampliación de vivienda: Hasta 5 años.<sup>12</sup>

##### Tasa de interés

Tasa de interés fija durante el primer año, desde el 9,5% cuando el cliente contribuye con el terreno.

---

<sup>12</sup> Banco del Pacífico, créditos, para personas, *Créditos hipotecarios*, construye con el pacífico, [www.bancodelpacifico.com](http://www.bancodelpacifico.com)



**Tabla 4.1 Tasa de interés del Banco Pacífico**

<b>% de Financiamiento del banco</b>	<b>Tasa nominal</b>
0.01% - 50.00%	9.50%
50.01% - 60.00%	9.75%
60.01% - 70.00%	10.00%

**Fuente:** Banco Pacífico

### **Monto de crédito**

Financiamiento de proyectos de construcción nuevos: desde \$30,000 para proyectos ubicados en Guayaquil y Quito, o sectores de alta plusvalía de cantones o parroquias aledañas y desde \$25,000 (resto de ciudades).

Financiamiento de hasta el 70% del proyecto de construcción cuando el cliente aporta el terreno.

### **b) Banco Internacional**

#### **Producto**

#### **Construcción**

- Financia la construcción de tu propia casa.
- Desembolsos periódicos en función del avance de la obra.
- Terminada la obra, financiamiento hasta 15 años plazo.<sup>13</sup>

#### **Tasa de interés**

Tasa de interés efectiva máxima de 11,33% anual.

---

<sup>13</sup> Banco Internacional, banca de personas, créditos, *Créditos hipotecarios*, [www.bancointernacional.com.ec](http://www.bancointernacional.com.ec)

**Monto de crédito**

Monto financiado hasta \$100.000.

Financia hasta el 70% del valor del proyecto.

**c) Banco del Pichincha****Producto****Crédito habitar construcción**

- Durante la construcción, el plazo de crédito es hasta 12 meses contados a partir del primer desembolso.
- Una vez terminada la casa, el plazo de crédito es desde 3 a 20 años.<sup>14</sup>

**Tasa de interés**

La tasa de interés es reajutable. Tasa variable de 10,75%.

**Monto de crédito**

El monto para la construcción de la vivienda (1 año plazo máximo) es de hasta el 80% del costo o presupuesto de la construcción.

El monto mínimo de crédito es de \$15,000 y el monto máximo es de \$120,000.

**d) Banco del Austro****Producto****Credivivienda**

- Crédito para compra de vivienda nueva o usada, construcción, ampliación y terminación.
- Financiamiento de los seguros.

---

<sup>14</sup> Banco Pichincha, banca personas, créditos, vivienda/construcción, *Crédito habitar construcción*, [www.pichincha.com](http://www.pichincha.com)

- Plazo de 3 a 10 años (3-120 meses).<sup>15</sup>

### **Tasa de interés**

Tasa de interés de acuerdo al tablero vigente y reajutable, en el periodo de la semana del 29 de abril al 5 de mayo del 2013 es del 10,78%.

### **Monto de crédito**

Financiamiento hasta US\$ 150,000.

Financiamiento de hasta el 70% del avalúo de realización de la vivienda nueva o usada.

## **2) Cooperativas de Ahorro y crédito**

### **a) “29 DE OCTUBRE” LTDA.**

#### **Producto**

- El destino del crédito de la vivienda es para adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda.
- Plazo de acuerdo al BEV (Banco Ecuatoriano de la Vivienda) es de: 180 meses.
- Fondos Propios: 72 meses
- Multisectorial CFN: 180 meses.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Banco del Austro, personas, crédito, vivienda, características, [www.bancodelaustro.com](http://www.bancodelaustro.com)

<sup>16</sup> Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de octubre, productos, créditos de viviendas, <https://www.29deoctubre.fin.ec>

**Tasa de interés**

La tasa de interés de acuerdo al BEV (Banco Ecuatoriano de la Vivienda) es de: 10.6%.

Fondos Propios: 10.6%.

Multisectorial CFN: 10.31%.

**Monto de crédito**

El monto máximo según el BEV (Banco Ecuatoriano de la Vivienda) es de: 42,000 USD.

Fondos Propios: 50,000 USD.

Multisectorial CFN: 100,000 USD.

**b) Cooperativa 15 de Abril****Producto**

- El crédito es accedido a las personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia.
- El plazo máximo es de 15 años<sup>17</sup>.

**Tasa de interés**

La tasa de interés interna es del 10%, y la externa es del 10,50%.

**Monto de crédito**

El monto máximo es de 42,000 USD.

---

<sup>17</sup> Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de abril, productos y servicios, créditos,  
<http://www.coop15abril.fin.ec/>

### **3) Sistema de cuenta programada**

#### **a) Casaplan S.A.**

##### **Producto**

- Conformación de grupos de personas que se inscriben en planes con la finalidad de adquirir una vivienda.
- El plazo es de 96 meses con cuotas fijas desde \$123 dólares mensuales sin entrada y sin garante.
- Permite comprar, construir, remodelar o ampliar la vivienda.<sup>18</sup>

##### **Monto de crédito**

Los montos de los planes van desde los \$ 10,000 hasta \$ 80,000 dólares.

##### **➤ Sector público**

#### **Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS)**

##### **Producto**

##### **Construcción de vivienda**

- Aplican al crédito los afiliados al IESS con las 12 últimas aportaciones consecutivas.
- Plazo máximo 25 años (edad máxima del asegurado 75 años).
- Precalificación automática en línea.

##### **Tasa de interés**

Crédito de construcción al interés más bajo del mercado. La tasa de interés que se otorga para los préstamos hipotecarios, fluctúa de acuerdo con el plazo, entre el

---

<sup>18</sup> Casa Plan, cuenta programada, <http://www.motorplan-ecu.com>

7,90% y 8,69%, tomando como referencia la tasa activa efectiva referencial del segmento de vivienda publicada por el Banco Central del Ecuador.

### **Monto de crédito**

- Si el valor del presupuesto de construcción es menor o igual a USD 125.000 podrá financiarse el 100% hasta USD 100.000; si es superior a USD 125.000, el Biess financiará el 80% del costo total de dicho presupuesto y la diferencia deberá ser cubierta por el solicitante.
- El Biess financiará sólo costos directos.
- Se debe tomar en cuenta que la gracia es sólo para el capital, los intereses generados en la etapa de construcción desde el primer desembolso hasta el primer pago serán cobrados prorrateadamente en la tabla de amortización.

19

## **2.9.2. Capital Propio**

El financiamiento para el sector habitacional por medio del capital propio, podrá tomar sus propios recursos económicos para financiar las viviendas. Los clientes decidirán cuáles son sus posibilidades para obtener una casa de mayor o menor valor, que los precios sean flexible y se ajusten a la capacidad de cada uno.

## **Aspectos Relevantes de LEIZ S.A.**

### **2.10. Descripción de la Empresa**

#### **2.10.1. Razón Social de la Empresa**

La razón social de la compañía es LEIZ S.A.

---

<sup>19</sup> INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL, Banco del IESS, *Préstamos hipotecarios*, <http://www.biess.fin.ec>

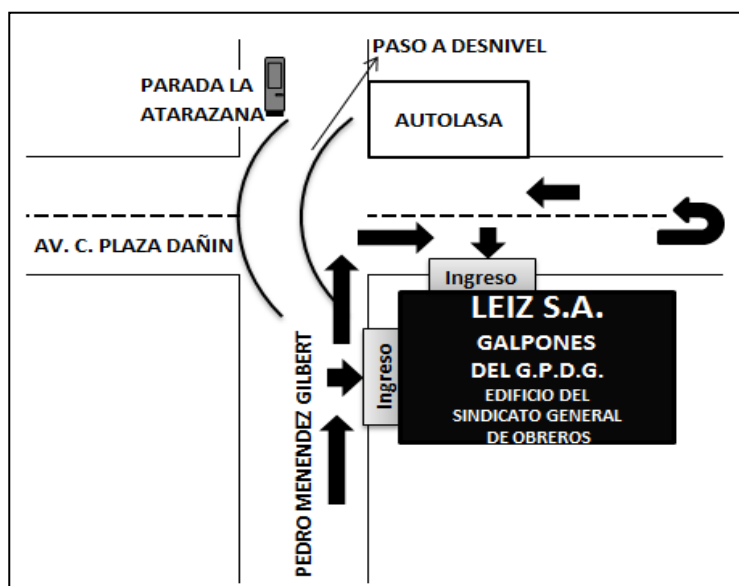
### 2.10.2. Ubicación de la Empresa

La dirección principal de LEIZ S.A., según consta en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), es en la ciudad de Guayaquil, en la ciudadela Mapasingue Oeste avenida cuarta número 310 manzana 12-D, a tres cuadras del centro comercial “Los Robles”.

Sin embargo, la empresa desde que inició sus actividades comerciales y hasta la actualidad está situada en las instalaciones de los galpones del Gobierno Provincial del Guayas en el edificio del Sindicato General de Obreros, que se encuentra ubicada al norte de la ciudad de Guayaquil, en la ciudadela Atarazana en la Av. Pedro Menéndez Gilbert y Av. Carlos Luis Plaza Dañín, frente Autolasa.

La empresa está ubicada en estas instalaciones debido a que el fundador del proyecto, es trabajador de esta institución y en el año 2008 pertenecía a la directiva del Sindicato General de Obreros del Gobierno Provincial del Guayas con el cargo de secretario de actas y comunicaciones, además, en aquel periodo la empresa comenzó sus labores con la venta de los solares a los trabajadores de esta institución. Por estos motivos, él, solicitó al secretario general para que le faciliten una oficina.

**Ilustración 2.1** Croquis de ubicación de LEIZ S.A.



**Elaborado:** Por los Autores

### 2.10.3. Misión de la Empresa

La misión de la empresa es:

*“Ofrecer a nuestros clientes viviendas con los mejores estándares de calidad, excelente arquitectura y diseños ecológicos, modificando el enfoque de la urbanización tradicional, logrando así superar sus expectativas y cubrir sus necesidades”.*<sup>20</sup>

### 2.10.4. Visión de la Empresa

La visión de la empresa es:

*“Ser una empresa líder en el desarrollo y construcciones, para cubrir necesidades habitacionales a nuestros clientes con diseños ecológicos y eco confortabilidad en cada una de sus viviendas, respetando el medio ambiente y creando en espacios poco comunes las mejores áreas verdes”.*<sup>21</sup>

## 2.11. Antecedentes de la empresa

Inmobiliaria LEIZ S.A es una empresa que desarrolla sus actividades en la ciudad de Guayaquil, dedicada a la construcción, desarrollos de proyectos inmobiliarios, compra y venta de terrenos.

Los solares que vende la empresa están ubicados en el cantón Playas, en este cantón existe la única playa de la ciudad de Guayaquil, considerada la zona de mayor plusvalía y está situado al suroeste de la provincia del Guayas.

Los precios de los solares son accesibles y con financiamiento directo, con las siguientes características:

- Terrenos de 250 m<sup>2</sup> construibles.
- Cerramiento perimetral.

---

<sup>20</sup> LEIZ S.A., MISIÓN DE LA COMPAÑÍA

<sup>21</sup> LEIZ S.A., VISIÓN DE LA COMPAÑÍA



- Vías de acceso.
- Servicio de guardianía las 24 horas del día de lunes a domingo.

### 2.11.1. Origen e Historia

LEIZ S.A. es una empresa guayaquileña, constituida el 11 de junio del año 2007, identificada con el nombre comercial de INMOBILIARIA LEIZ S.A., fundada por el Ing. Lindthon E. Iparreño Zaruma, y el Ing. Freddy Soccola representante legal y presidente de la compañía respectivamente.

Es una empresa dedicada a la construcción y desarrollo de proyectos inmobiliarios, así también como compra, venta y alquiler de bienes inmuebles. Realiza construcciones con guadúa como: Casas prefabricadas y de concreto, cabañas, puentes, gazebo, etc.

Esta empresa fue creada con el objetivo de desarrollar un proyecto inmobiliario y de llevar de una manera ordenada los registros de cada uno de los clientes para así crear seriedad en la compra y venta de los terrenos.

La inmobiliaria inicia su primera actividad en el año 2008, con la compra de un macro lote de 15 hectáreas en el cantón de General José de Villamil “Playas”, para realizar un proyecto inmobiliario y vender los solares, el mismo que se denominó como lotización “EL SOL”.

#### **Ilustración 2.2 Compra del macrolote**



**Fuente:** LEIZ S.A.

Los clientes al momento de la compra, firmaron un contrato de promesa de compraventa con la inmobiliaria por un plazo de doce meses contados a partir de la suscripción de la venta.

El presidente de la compañía acuerda con la persona que da en venta el macro lote de 15 hectáreas, que los solares serían cancelados a medida que realicen los clientes sus abonos. Con la adquisición de estos solares se pretende dar vida a terrenos que por muchos años estaban deshabitados.

A principios, el gestor del proyecto solo pretendía vender solares, pero luego decidió que podía hacer algo mejor para beneficio de sus clientes, hacerlo a manera de una urbanización privada, con cerramiento perimetral y guardianía, para crear seguridad y que no invadan los solares.

En abril del año 2008, empieza la recaudación de los haberes totales concernientes a: Solar, cerramiento perimetral y limpieza.

#### **Ilustración 2.3 Medición de los terrenos**



**Fuente:** LEIZ S.A.

En noviembre del mismo año se realizó el primer abono a la señora que dio en venta los terrenos a LEIZ S.A. e inmediatamente se procedió hacer la primera escritura de compraventa a nombre de LEIZ S.A.

Es así como a fines del mes de diciembre del año 2008, se inició la construcción del cerramiento perimetral con los abonos que habían cancelado los clientes.

**Ilustración 2.4 Construcción del cerramiento**

**Fuente:** LEIZ S.A.

**Ilustración 2.5 Levantamiento de paredes del cerramiento**

**Fuente:** LEIZ S.A.

En el año 2009, LEIZ S.A. realiza la compra de una planta de fabricar bloques, una mezcladora y una concretera con la finalidad de terminar de construir el cerramiento perimetral de la futura urbanización. Así mismo en junio de este año se inicia la construcción de una villa modelo de concreto y una vivienda ecológica con el propósito de que los clientes se animen a construir sus viviendas, pero la compañía no tenía los recursos económicos necesarios para poder concluir la vivienda.

A partir del año 2010 se empezó a cobrar topografía y escrituras generales debido a que en esa fecha se inició dichas actividades del macrolote. Es ahí cuando la empresa

comienza a tener serios problemas con los clientes, ya que ellos no se veían en la obligación de cumplir con los pagos aún firmando un contrato de compra venta.

Esta serie de problemas se debe a que el vendedor y al mismo tiempo representante legal de la empresa no tenía la experiencia suficiente para poder llevar a cabo el proyecto, además trabajó de manera individual y no contaba con el respaldo y apoyo de una figura legal.

En este mismo año, el presidente de la empresa propone mediante asamblea general ordinaria, que cada cliente debe aportar una cuota de \$5 dólares mensuales por concepto de: contratar un guardián para que cuide los solares debido a que hay muchas invasiones y por gastos administrativos. Por resolución unánime en la asamblea de los clientes de los solares de la lotización “EL Sol”, aprobaron la moción y se aumenta un nuevo rubro que correspondía a los gastos administrativos, en el cual estaban incluidos los gastos de guardianía del año 2009.

Para el siguiente año 2011 las complicaciones en las cuentas por cobrar a los clientes que trabajaban en el Gobierno Provincial del Guayas se terminaron, ya que, llegaron a un acuerdo para que se les realice el descuento por medio del rol de pagos.

Al mismo tiempo, las dificultades con los clientes que no eran trabajadores de la institución seguían, por la falta de organización por parte del presidente de la Inmobiliaria, originado por no elaborar bien el presupuesto de los haberes totales, lo cual causó un desorden en las cuentas por cobrar y cuentas por pagar de la empresa. Esto ocasionó que los clientes se desmotivaran en la continuidad del proyecto de la lotización y que la obra no se culminara en el año acordado.

LEIZ S.A., en junio del año 2011, logró cancelar al Municipio de Playas los impuestos prediales del año 2010 y 2011, dichos valores se sumaron a los otros rubros para cobrar a los clientes. Esta gestión hizo que los clientes se estimularan para seguir cancelando los valores pendientes.

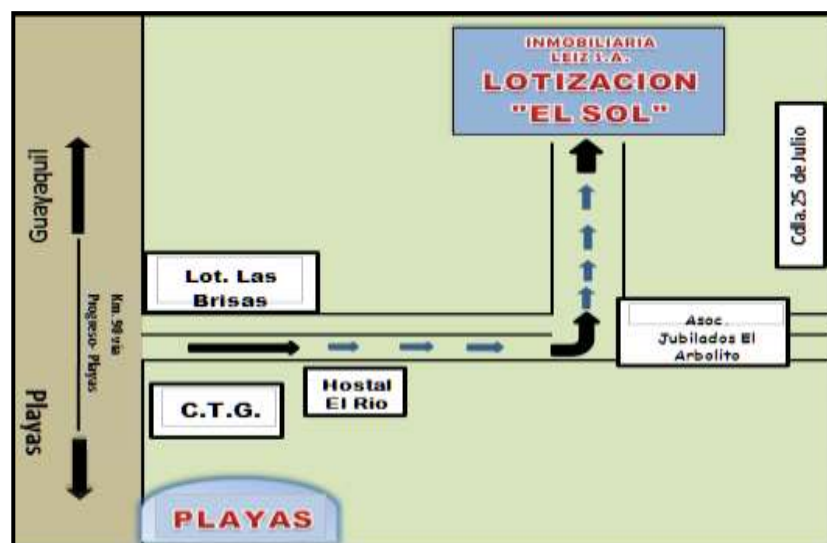
En el año 2012, la empresa fue mejorando la cartera de cuentas por cobrar, de esta manera consiguió seguir en la construcción del cerramiento. En ese mismo año, la directiva de los propietarios de la lotización, consideró que debían hacer algo mejor para beneficio de todos, y este era el de rellenar las calles de todos los solares. Los demás clientes estuvieron de acuerdo e inmediatamente se inicia al cobro de dicho trabajo acordado.

En la actualidad LEIZ S.A. dispone de 61 solares para la venta. El precio actual de los solares es de \$3,500.00 dólares de contado, porque se ha tomado como referencia el avalúo municipal. También ha seguido haciendo los cobros de dichos haberes pendientes, con mucho esfuerzo y enfrentando muchos retos y a la vez entregando escrituras individuales a los clientes que estén al día con todos sus haberes, e inmediatamente ellos puedan construir sus viviendas; sin embargo, existe un grupo de clientes a los que la empresa no ha podido cobrar las deudas.

### 2.11.2. Ubicación de la Lotización “El Sol”

Este proyecto se ha venido realizando en el cantón General Villamil Playas, situado al suroeste de la provincia del Guayas, específicamente en el kilómetro 90 vía Progreso-Playas, frente a la ciudadela 25 de julio y atrás de la lotización “Las Brisas”, ubicada en la entrada al cantón Playas, ingresando por el Control de la Comisión de Tránsito del Guayas a 1 km de la carretera principal Progreso – Playas.

Ilustración 2.6 Croquis de ubicación de la lotización “El Sol”

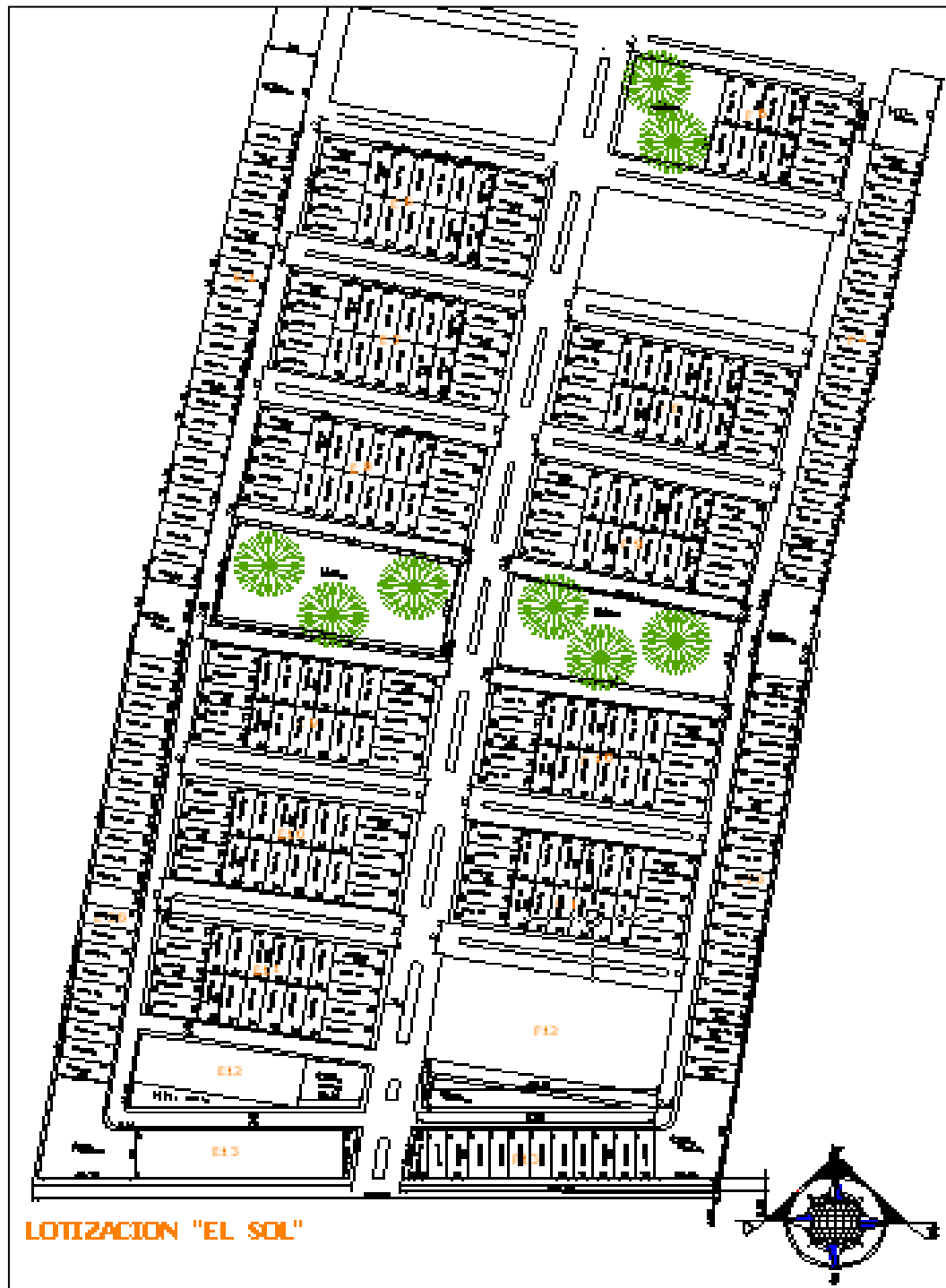


Elaborado por: Autores

### Área del terreno

La empresa adquirió un total de 15 hectáreas y está dentro de un macrolote de los cuales tiene 331 solares.

Ilustración 2.7 Área de la lotización "El Sol"



Fuente: LEIZ S.A. (2012)

**Ilustración 2.8 Área de la lotización “El Sol”**



**Fuente:** Google earth (2012)

### **2.11.3. Base Legal**

La compañía LEIZ S.A., es una sociedad anónima, constituida por dos accionistas.

Según nombramiento de LEIZ S.A.:

*“La junta general de accionistas de LEIZ S.A. resolvió en sesión celebrada el día 13 de junio del 2007, designar al Sr. Ing. Lindthon E. Iparreño Zaruma PRESIDENTE y al Sr. Freddy Geovanny Socola Sánchez GERENTE GENERAL de la compañía, por el lapso de cinco años, con capacidad para ejercer individualmente la representación legal, judicial y extrajudicial”.*<sup>22</sup>

Hasta la actualidad sus principales accionistas siguen siendo los señores antes mencionados.

<sup>22</sup>LEIZ S.A., NOMBRAMIENTO DE LA COMPAÑÍA LEIZ S.A.

### **Fecha de Otorgamiento de la Escritura Pública de constitución e inscripción en el Registro Mercantil.**

Como consta en la escritura pública de constitución que se le otorgó el 18 de mayo del 2007, ante el notario vigésimo primero del cantón Guayaquil, el Dr. Marcos Díaz Casquete fue inscrito en el registro mercantil el 11 de junio del 2007.

### **Objeto Social**

En la constitución de la compañía en la:

*“CLÁUSULA SEGUNDA; Artículo segundo: del objeto, numeral seis.- La compañía tendrá por objeto dedicarse a comprar, vender terrenos, construir, vender materiales de construcción y toda clase de productos para la infraestructura de viviendas, vender productos comestibles o víveres”<sup>23</sup>.*

### **Capital Suscrito, Pagado y Número de Acciones**

El Capital Social de la compañía se divide en: Capital autorizado, suscrito y pagado. El capital autorizado de la compañía es de \$1600.00 dólares de los Estados Unidos de América.

Según escritura pública de constitución de LEIZ S.A.:

*“CLÁUSULA TERCERA: DECLARACIONES: Los accionistas fundadores declaran de modo expreso que han suscrito un total de ochocientas acciones ordinarias, nominativas y divisibles, de un valor nominal de un dólar de los Estados Unidos de América cada una, de manera que el capital suscrito es de ochocientos00/100 dólares de los estados unidos de América, el mismo que ha sido pagado en el veinticinco por ciento del valor de cada una de las acciones emitidas y suscritas”<sup>24</sup>.*

El Ing. Lindthon Iparreño Zaruma es propietario de setecientos noventa y nueve acciones ordinarias y nominativas de un dólar cada una, numeradas de la N° 001 a la 799, y se encuentran pagados en el veinticinco por ciento de su valor nominal, con

---

<sup>23</sup>LEIZ S.A., ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA LEIZ S.A., pág. 3

<sup>24</sup>LEIZ S.A., ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA LEIZ S.A., pág. 17



un monto total de \$199.75 dólares de los Estados Unidos de América. Y él sr. Freddy Geovanny Socola Sánchez ha suscrito una acción ordinaria y nominativa de un dólar cada una, numerada con el N° 800, las mismas que se encuentran pagadas en el veinticinco por ciento de su valor nominal, con un monto total de \$0.25 centavos de dólares de los Estados Unidos de América.

Por lo que el capital pagado asciende a la suma de \$200.00 dólares de los Estados Unidos de América.

## **2.12. Análisis de los aspectos e impactos a nivel social y medio-ambiental del proyecto lotización “El Sol”**

Lotización “El Sol”, está dentro de un macrolote conformado por 331 solares. Tiene una cartera de 205 clientes, de los cuales están vendidos 270 solares, además cuenta con 8 áreas verdes que a futuro se tiene proyectado hacer parques sociales y deportivos, además tiene un medidor de agua potable para la casa modelo donde vive el guardián, vías de acceso y cerramiento perimetral que están construyendo. Los solares tienen un área de 250 m<sup>2</sup> cada uno, lo cual hacen un total de 83.250 metros cuadrados en donde se tiene proyectado construir las viviendas.

Actualmente el cantón Playas Villamil aún carece de red de alcantarillado público, todavía tienen que construir pozos sépticos. La energía eléctrica es proporcionada por la Corporación Nacional de Electricidad Sede Playas y los desechos sólidos son recogidos por los vehículos de recolección de basura del Gobierno Municipal de Playas. Está en proyecto el plan de reciclaje y separación en fuente de la basura, que es auspiciado por el Ministerio del Ambiente.

### **2.12.1. Análisis de los aspectos e impactos a nivel social**

De acuerdo al estudio realizado se indicó los aspectos e impactos socioeconómicos positivos que contribuyen a mejorar el entorno habitacional de la lotización.

**Tabla 2.8 Aspectos e impactos socio-económicos**

NIVEL SOCIO-ECONÓMICO	
ACTIVIDADES	IMPACTO POSITIVO
Genera fuentes de trabajo	Oportunidad de empleo para los habitantes del sector.
Mejora las oportunidades de negocio	Se puede realizar intercambio por medio del comercio: ya sea comedores, talleres de carpinterías, tiendas de abastos, etc.
Mejora la economía del sector	Incrementa la actividad económica por la compra de materiales para la construcción de la obra.
Aumenta las posibilidades de adquirir una mejor vivienda	La comunidad se beneficiará de viviendas con un desarrollo urbanístico ordenado.
Aumento de plusvalía	Al presentar desarrollo la zona, el valor de los solares aumentaría de precio.
Crecimiento dinámico del sector	Aumenta la dinámica socioeconómica de la población por la presencia de visitantes y posibles oportunidades de negocios

**Elaborado por:** Los autores

En el análisis de los impactos positivos causados por el proyecto, se obtendrá beneficios para los clientes de la lotización y para la población en general. Los impactos que contribuirán a este cambio son:

- Generar fuentes de trabajo para a los albañiles que habitan en la población.
- Aumentaría la plusvalía de los solares.

## **2.12.2. Análisis de los aspectos e impactos a nivel medioambiental**

### **Aspectos a nivel medio ambiental**

De acuerdo a las características antes mencionadas se mostró los principales impactos ambientales negativos que se generarán durante la construcción de la lotización.

Para llevar a cabo el proyecto las alteraciones negativas en el medio ambiente no afectarían significativamente, ya que, las actividades positivas tienen mayor grado. Sin embargo, son algunos los impactos negativos que pueden afectar a la flora, fauna, suelo, aire y agua, pero existen medidas mitigables para la disminución de los recursos naturales.

### **Medidas mitigadoras**

- Elaborar normas de control para el adecuado depósito de los desechos sólidos.
- Implementar un plan de concientización para los operadores que manejan las maquinarias con el fin de que no generen ruido innecesario.
- El contratista encargado de la obra, deberá vigilar que las maquinarias que realicen la nivelación, compactación y limpieza de los terrenos sean las necesarias para no afectar el medio ambiente.
- Prohibir productos químicos que afecten la naturaleza, y en el caso de resultar imprescindible deberá estar a cargo por el responsable técnico de la obra.
- La inmobiliaria como normas de construcción cada vivienda deberá plantar 2 árboles estos pueden ser ornamentales o frutales.

Tabla 2.9 Aspectos e impactos medio-ambiental

NIVEL MEDIO-AMBIENTAL	
ACTIVIDADES	IMPACTO NEGATIVO
Nivelación de los terrenos	*Afecta a los componentes del suelo en el medio natural por la utilización de maquinaria pesada. *Contaminación del suelo y el aire con combustible y aceites derramados por las maquinarias.
Compactación del suelo	*Incremento de la erosión del suelo. *Disminuye la capacidad de germinación.
Limpieza de los terrenos	*Se produce polvo por las maquinarias pesadas. *Destruye a la flora. *Aumenta la fauna.
Relleno de las Calles	*Genera ruido por las maquinarias pesadas. *Derrame de gases contaminantes por las maquinarias.
Postación de luz, tendido eléctrico	*Modifica el paisaje por el tendido eléctrico. *Alejamiento de la fauna por el ruido originado por los encargados del tendido eléctrico.
Instalación de sistema de agua potable y de aguas servidas	*Alteración de la fauna por instalación de tuberías y acometidas. *Contaminación del suelo. *Eliminación de desechos por excavación.
Generación de ruido por maquinarias y equipos	*Alejamiento de la fauna. *Causa molestia a las familias que viven cerca del predio.
Generación de desechos sólidos	*Contaminación en el medio ambiente por los desechos sólidos arrojados por los habitantes, visitantes.
Construcción del cerramiento	*Alteración de ruido por maquinaria (mezcladora, taladros, etc). *Desechos sólidos arrojados por el personal de la construcción.
Transporte de materiales	*Aumento de tránsito de vehículos para el transporte de materiales. *Genera ruido por el transporte de vehículos pesados. *Contaminación en el aire por el combustible de vehículos pesados.

**Elaborado por:** Los autores

### 2.13. Descripción de las actividades comerciales de la empresa

LEIZ S.A. en el momento que comenzó a vender sus solares gozó de una ventaja comercial, tenía sus clientes fijos y estos fueron los compañeros de trabajo del fundador del proyecto. Fue con ellos que hizo la principal gestión comercial y

también con los empleados de Gobierno Provincial. De esta manera los clientes hicieron conocer los predios mediante una estrategia de marketing boca a boca a sus familiares y amigos.

En el año 2008, inició sus actividades con la venta de los solares a crédito, ofreciendo precios económicos y con facilidades de pago. Formó dos grupos llamados programa 1 y programa 2.

El programa 1, se refería a vender los terrenos a los trabajadores del Gobierno Provincial del Guayas, a un precio de un dólar el metro cuadrado, más los gastos de cerramiento y demás rubros, sumando un total de \$1,200.00 (mil doscientos dólares americanos) cada solar con el fin de que ellos se beneficien. El programa 2, en cambio se trataba para las personas que no trabajaban en la institución, lo cual los terrenos valían dos dólares el metro cuadrado, más los demás rubros, sumando un total de \$1,500.00 (mil quinientos dólares americanos) cada solar.

#### **2.14. Análisis de Mercadeo de LEIZ S.A.**

LEIZ S.A no ha tenido una estrategia de marketing fija, su marketing lo hacen sus mismos clientes por referencias.

##### **2.14.1. Análisis de Marketing Mix**

###### **Producto**

La empresa ofrece a sus clientes los siguientes productos:

- Dispone de 61 solares de 250 metros cuadrados para la venta.
- Construcción de casas de concreto y mixtas.

## Precio

Actualmente el precio del solar se le aplica más del 100% como incremento, debido al avalúo en el municipio del cantón Playas que es de 2,812.50 (Dos mil ochocientos doce con 50/100 dólares americanos) y a las mejoras que se han realizado dentro de la lotización.

**Tabla 2.10 Precio de un solar de 250 metros cuadrados**

SOLARES DE (10X25)=250 METROS CUADRADOS					
CLIENTES	PRECIO DE VENTA		FINANCIAMIENTO		
	CONTADO	CRÉDITO	SALDO		
			ENTRADA	CUOTAS MENSUALES	PLAZO
TRABAJADORES DEL GOBIERNO PROVINCIAL DEL GUAYAS	\$ 3.500,00	\$ 4.000,00	\$ 500,00	194,44	A 18 MESES DESCONTADOS POR MEDIO DEL ROL
PARTICULARES	\$ 3.500,00	\$ 4.000,00	\$ 1.000,00	250,00	HASTA 12 MESES

**Fuente:** LEIZ S.A. (2012)

- De acuerdo a la tabla anterior en los precios de los solares para trabajadores del G.P.D.G. y otros se incluyen cerramiento, limpieza, topografía y relleno de calles con crédito directo.
- El precio de la vivienda está en función de la capacidad de cada cliente.

## Plaza

La empresa vende sus solares a los trabajadores del Gobierno Provincial del Guayas, a los familiares y amigos de ellos que viven dentro y fuera de la ciudad de Guayaquil, como: Balzar, Duran, Canadá y España y a todos y todas aquellas que deseen obtener un solar en la lotización sin distinción de clase social, aunque el precio indica que la empresa oferta solares a un segmento de la población con nivel socioeconómico medio y medio bajo.

## **Promoción**

El presidente de la compañía se destacó por hacer promociones de ventas principalmente con sus compañeros de trabajo, al cual les ofreció solares con precios muy económicos. También se indagó en la empresa, el tipo de publicidad por medio de anuncios por internet.

### **2.14.2. FODA**

En base al estudio realizado a la empresa, el análisis foda nos va a permitir conocer la situación actual del proyecto, y de esta manera obtener un diagnóstico real para tomar decisiones afines con los objetivos.

#### **Fortalezas**

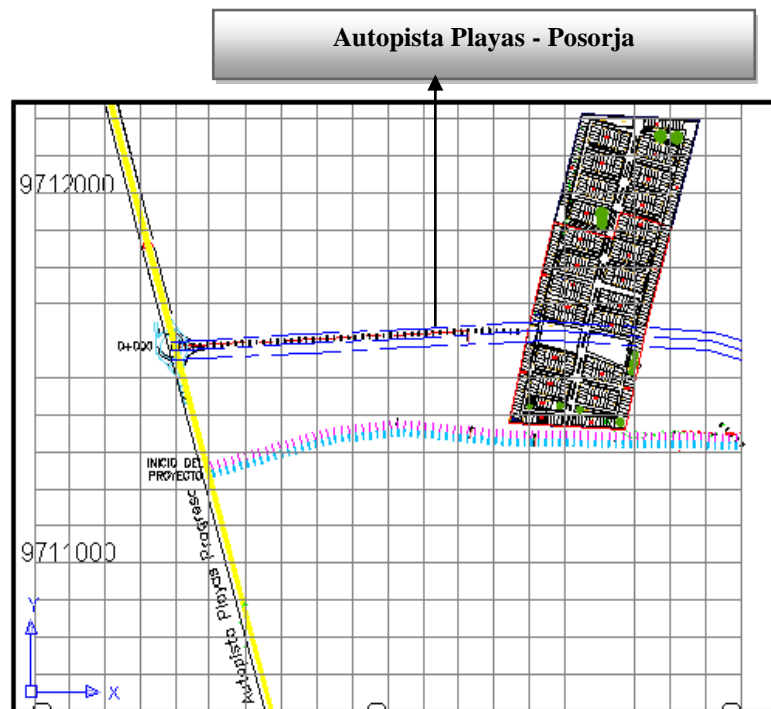
- Amplios solares a 7 minutos del mar.
- Precios accesibles y el plazo para cancelarlo es de hasta 18 meses, lo cual hay mucha facilidad para obtenerlo.
- Financiamiento directo para los clientes.
- Los clientes pueden construir sus viviendas a sus gustos y preferencias.

#### **Oportunidades**

- A mediados del año 2014 se construirá la nueva autopista que unirá Playas-Posorja.
- Al construirse la autopista la lotización tendrá otro ingreso, lo cual hará que se salga directamente de la lotización a la carretera principal, es decir se facilitará el acceso para ingresar a los solares.
- La construcción de las viviendas y autopista generará plusvalía en los solares de la lotización.

- Facilidad en la adquisición de una vivienda porque hay menos dificultad para obtener créditos.
- Crecimiento de cartera de clientes de la compañía.

**Ilustración 2.9 Proyecto autopista Playas - Posorja**



**Fuente:** Estudio Realizado por el Ministerio de Transportes y Obras Públicas

### Debilidades

- Insuficiencia de un plan de marketing.
- Carencia de un sistema de cobranzas.
- Carencia de capital.
- Espacio insuficiente en las instalaciones que se encuentra actualmente la empresa.
- Dificultad para llegar hasta donde están los solares ya que no se encuentran al pie de la carretera y esto puede ser incómodo para los compradores.
- Falta de planificación del proyecto.



- No cuenta con el cerramiento terminado por falta de recursos, esto hace que los clientes se desmotiven y no cancelen, de igual manera no sienten seguridad para construir sus casas.

### Amenazas

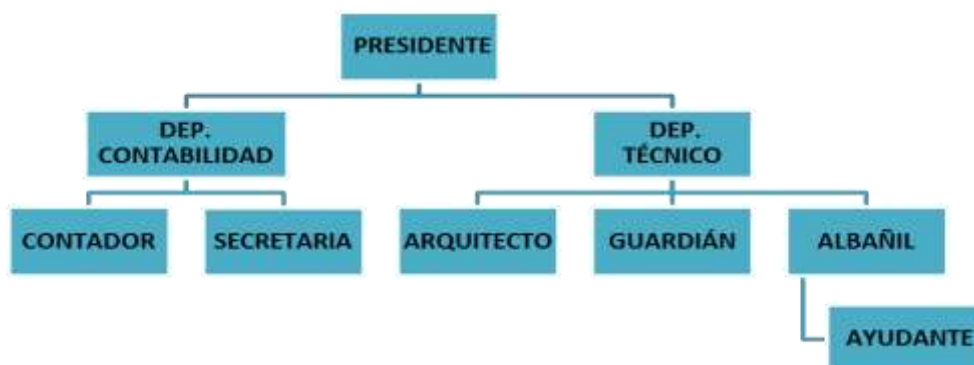
- Incremento en los precios de los materiales de construcción.
- Competencia con urbanizaciones que ofertan viviendas y solares de iguales características y mejor ubicación.
- Que la obra de la autopista Playas-Posorja se tarde más tiempo aún para la construcción.
- Escaso interés de los clientes para invertir en la construcción de viviendas en la “Lotización El Sol”.
- Alza en las tasas de interés para la adquisición de las viviendas.

## 2.15. Estructura organizacional de la empresa

### 2.15.1. Organigrama de la empresa

LEIZ S.A. es una empresa pequeña, actualmente quien está al frente es el presidente, y posee dos departamentos que son el de contabilidad y el departamento técnico. En el de contabilidad hay un contador y una secretaria, y en el departamento técnico se forma por un arquitecto, un guardián, un albañil y un ayudante.

**Gráfico 2.35 Organigrama actual de LEIZ S.A.**



Fuente: LEIZ S.A. (2012)

## **Descripción de los puestos**

### **Presidente**

- Representante legal de la empresa.
- Planea el plan de trabajo.
- Responsable de que todo el personal cumpla con las tareas en la empresa.
- Administra los recursos financieros de la empresa.
- Controlar los avances de obra.

### **Contador**

- Cumplir con las obligaciones mensuales y anuales de las entidades de control (SRI, Municipio, Ministerio de Relaciones Laborales, Superintendencia de Cias, IESS, Cuerpo de Bomberos, Ministerio de Salud).

### **Secretaria**

- Encargada de las cobranzas de los clientes.
- Maneja información de los clientes.
- Controla la cuenta bancos.
- Control de la cartera de clientes.
- Registra operaciones diarias.
- Elabora comprobantes de egresos e ingresos.

- Convoca a las reuniones con los clientes propietarios de los solares.

### **Arquitecto**

- Realiza los planos de la lotización, diseño de viviendas y de la lotización.
- Elaboración de maquetas de modelos de casas.
- Tiene el cargo de jefe de obra con lo cual supervisa al albañil y ayudante.
- Emitir informes al presidente.

### **Guardián**

- Responsable de controlar y supervisar la lotización.
- Informar a los clientes sobre sus solares.
- Cumplir con la higiene de la fachada de la lotización.

### **Albañil y Ayudante**

- El albañil ejecuta y construye bajo la dirección del arquitecto.
- El ayudante se encarga de desempeñar las funciones de acuerdo a las instrucciones del albañil y también es el apoyo del albañil para poder trabajar.

## **2.15.2. Plan Estratégico de la empresa**

- Desarrollar una excelente lotización.

- Obtener la máxima satisfacción de los clientes a los cuales ofrece sus terrenos.
- Lograr un incremento progresivo del conocimiento de la empresa en el medio.
- Ofrecer el paquete completo de construcción incluido el terreno.
- Asesorar en la búsqueda de las mejores opciones que ofrece el mercado dentro de las entidades bancarias para obtener financiamiento para la construcción de las viviendas.
- Utilizar materiales publicitarios como catálogos y volantes para entregar al público, en donde se figuren las cualidades de comprar un solar y adquirir una vivienda.
- Finalizar la Lotización “El Sol” en un periodo de 12 meses.

## **2.16. Estudio Financiero de LEIZ S.A.**

El análisis de los estados financieros permitirá conocer las cifras históricas de la empresa LEIZ S.A.

A continuación se analizarán los estados e indicadores financieros para saber cómo ha sido el comportamiento de la empresa en los últimos años.

## 2.16.1. Estado de Situación Financiera Histórico

Tabla 2.11 Estado de situación financiera histórico LEIZ S.A.

ACTIVOS	2.009	2.010	2.011	2.012
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
CAJA BANCOS	2.080,64	358,27	4.375,05	474,43
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	54.840,50	53.557,85	45.355,64	38.760,94
CREDITO TRIBUTARIO (RENTA)	1.121,09	1.684,98	2.354,20	3.235,57
INVENTARIO MATERIA PRIMA	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL: ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>58.042,23</b>	<b>55.601,10</b>	<b>52.084,89</b>	<b>42.470,94</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>				
MUEBLES Y ENSERES	1.567,45	1.767,45	1.767,45	1.767,45
MAQUINARIAS, EQUIPOS E INSTALACIONES	8.560,00	8.560,00	8.560,00	8.560,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3.678,00	3.678,00	3.678,00	3.678,00
VEHICULOS	27.723,80	27.723,80	27.723,80	27.723,80
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-7.783,51	-15.587,01	-23.390,52	-31.194,02
TERRENOS	10.553,00	10.553,00	10.553,00	10.553,00
<b>TOTAL: PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS</b>	<b>44.298,75</b>	<b>36.695,24</b>	<b>28.891,73</b>	<b>21.088,23</b>
<b>TOTAL: A C T I V O S</b>	<b>102.340,98</b>	<b>92.296,34</b>	<b>80.976,62</b>	<b>63.559,17</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	28.197,12	32.417,71	34.276,62	14.856,47
DEUDAS FINANCIERAS	21.194,34	11.243,95	0,00	0,00
<b>IMPUESTOS POR PAGAR</b>				
RET IVA POR PAGAR	108,25	67,47	45,89	57,12
RET FTE POR PAGAR	345,27	235,68	345,24	398,56
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR</b>				
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	385,96	0,00	0,00	320,14
BENEFICIOS SOCIALES A EMPLEADOS	1.033,33	1.221,67	1.237,00	1.254,33
PLLAS DEL IESS	258,00	285,95	305,73	328,09
<b>TOTAL: PASIVO CORRIENTE</b>	<b>51.522,28</b>	<b>45.472,42</b>	<b>36.210,48</b>	<b>17.214,72</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>				
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS LP	50.500,00	50.500,00	50.500,00	50.500,00
<b>TOTAL: PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>50.500,00</b>	<b>50.500,00</b>	<b>50.500,00</b>	<b>50.500,00</b>
<b>TOTAL: PASIVO</b>	<b>102.022,28</b>	<b>95.972,42</b>	<b>86.710,48</b>	<b>67.714,72</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
CAPITAL SUSCRITO	800,00	800,00	800,00	800,00
RESERVA LEGAL	218,71	218,71	218,71	400,13
RESULTADOS EJERCICIOS AÑOS ANTERIORES	-2.340,35	-700,01	-4.694,79	-6.752,57
RESULTADO EJERCICIO ACTUAL	1.640,34	-3.994,78	-2.057,77	1.396,89
PERDIDA EJERCICIOS ACTUAL				
<b>TOTAL: PATRIMONIO</b>	<b>318,70</b>	<b>-3.676,08</b>	<b>-5.733,85</b>	<b>-4.155,55</b>
<b>TOTAL: PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>102.340,98</b>	<b>92.296,34</b>	<b>80.976,63</b>	<b>63.559,17</b>

FUENTE: Los autores, Tomado de Balances de la compañía LEIZ S.A.

### 2.16.2. Estado de Resultado Integrales

**Tabla 2.12 Estado de Resultado Integrales histórico LEIZ S.A.**

AÑO	2.009	2.010	2.011	2.012
VENTAS TOTAL	56.054,50	28.194,48	33.461,18	44.068,15
<b>VENTAS</b>	<b>56.054,50</b>	<b>28.194,48</b>	<b>33.461,18</b>	<b>44.068,15</b>
(-) COSTO DE VENTAS	39.004,10	17.939,03	19.981,88	28.440,77
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>17.050,40</b>	<b>10.255,45</b>	<b>13.479,30</b>	<b>15.627,38</b>
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	10.577,32	11.494,97	14.075,36	13.336,39
GASTOS FINANCIEROS	3.900,00	2.755,26	1.461,71	156,70
<b>TOTAL VENTA + ADM + FINANCIERO</b>	<b>14.477,32</b>	<b>14.250,23</b>	<b>15.537,07</b>	<b>13.493,09</b>
UTILIDAD ANTES DEL 15% E IMPUESTO A LA RENTA	<b>2.573,09</b>	<b>-3.994,78</b>	<b>-2.057,77</b>	<b>2.134,29</b>
PARTICIPACION DE TRABAJADORES 15%	-385,96	0,00	0,00	-320,14
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	<b>2.187,12</b>	<b>-3.994,78</b>	<b>-2.057,77</b>	<b>1.814,15</b>
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	546,78	0,00	0,00	417,25
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1.640,34</b>	<b>-3.994,78</b>	<b>-2.057,77</b>	<b>1.396,89</b>

**FUENTE:** Los autores, Tomado de Balances de la compañía LEIZ S.A.

### 2.16.3. Índices Financieros

A continuación se analizará los índices financieros de los últimos cuatro años.

**Tabla 2.13 Índices Financiero de Liquidez LEIZ S.A.**

Índices de liquidez	2.009	2.010	2.011	2.012
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 6.519,95	\$ 10.128,68	\$ 15.874,41	\$ 25.256,22
RAZÓN CORRIENTE	1,13	1,22	1,44	2,47
PRUEBA ÁCIDA	1,13	1,22	1,44	2,47

**FUENTE:** Los autores, Tomado de Balances de la compañía LEIZ S.A.

Las índices de liquidez indican que la empresa está en capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, en el año 2012 tienen un capital de trabajo de \$25,256.22, esto se debe a las cuentas por cobrar de los clientes de \$38,760.94.

La razón corriente ha mejorado cada año la capacidad de pago en el corto plazo, en el año 2012 con relación al año 2011, la empresa tiene \$2,47 para pagar \$1 de su pasivo corriente, lo que significa que por cada dólar que se adeuda queda un excedente de 1,47 para refinanciar en la operación de la empresa. Igualmente la capacidad de pago inmediata medida por la prueba ácida ha mejorado en el año 2012 con relación al 2011, es decir en el 2012 tiene \$2,35 para pagar de manera inmediata \$1 de pasivo corriente. Por ende, la empresa ha ido mejorando sus índices de liquidez en el transcurso de los años.

**Tabla 2.14 Índices Financieros de Endeudamiento LEIZ S.A.**

Índices de Endeudamiento	2.009	2.010	2.011	2.012
RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO	100%	104%	107%	107%
APALANCAMIENTO	321,12	-25,11	-14,12	-15,30
APALANCAMIENTO DEL PATRIMONIO	320,12	-26,11	-15,12	-16,30
COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS	1,66	-0,45	-0,41	14,62

FUENTE: Los autores, Tomado de Balances de la compañía LEIZ S.A.

La empresa durante los años 2009 al 2012 ha financiado sus activos con un promedio del 104,3% por terceros como instituciones bancarias y prestamos realizado por sus accionistas. La empresa está endeudada con más del 100% de todos los activos que tiene, lo que es desfavorable ya que los accionistas están arriesgando su patrimonio.

Por otra parte se observa que solo en el año 2009 ha generado utilidades que representan 1,66 veces los intereses e igualmente en el 2012 las utilidades generadas si son aptas para cubrir completamente los gastos financieros con 14,62 veces.

**Tabla 2.15 Índices Financieros de Rentabilidad LEIZ S.**

Índices de Rentabilidad	2.009	2.010	2.011	2.012
MARGEN DE UTILIDAD NETA	2,93%	-14,17%	-6,15%	3,17%
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	30,42%	36,37%	40,28%	35,46%
ROA (RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS)	1,60%	-4,33%	-2,54%	2,20%
ROE (RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO)	514,69%	108,67%	35,89%	-33,62%

FUENTE: Los autores, Tomado de Balances de la compañía LEIZ S.A.

La rentabilidad sobre las ventas en el año 2009 ha obtenido un crecimiento del 2,93%. En cambio en los años 2010 y 2011 ha generado en promedio un 10,16% de

pérdida, debido a mayores costos y gastos de operación. En el 2012 alcanzó una recuperación con un crecimiento del 3,17%.

El margen de utilidad bruta sobre las ventas ha demostrado que ha existido un crecimiento, así observamos que del 2009 hasta 2011 obtuvieron 30,42% a 40,28% respectivamente, pero en el año 2012 fue inferior al año anterior con un 35,46% por mayores costos.

El rendimiento sobre los activos de la empresa disminuyó en el año 2010 y 2011, debido a pérdidas en las utilidades, tuvo una recuperación en el 2012 con una utilidad neta de 2,20%.

La rentabilidad sobre el patrimonio en el año 2009 generó una utilidad del 514,69%. En el 2010 y 2011 disminuyó considerablemente y en el 2012 los accionistas obtuvieron utilidades negativas sobre su inversión del 33,62% por pérdidas en las utilidades.

**Tabla 2.16 Índices Financieros de Eficiencia LEIZ S.A.**

Índices de Eficiencia	2.009	2.010	2.011	2.012
Crecimiento de Ingresos		-50%	19%	32%
Margen de Contribución	30%	36%	40%	35%
Punto de Equilibrio/Ventas	0,85	1,39	1,15	0,86

**FUENTE:** Los autores, Tomado de Balances de la compañía LEIZ S.A.

Los índices de eficiencia demuestran que en el año 2010 el crecimiento de los ingresos decayó en un 50% luego en los años 2011 y 2012 se recuperó con un incremento del 19% y 32% respectivamente.

El margen de contribución entre el año 2009 y 2011 obtuvo en promedio un 36% de utilidad bruta y en el 2012 existió una leve caída del 1% debido a que los costos de ventas aumentaron pero sin embargo el impacto sobre la utilidad bruta no fue relevante.

El punto de equilibrio sobre las ventas en el 2009 obtuvo un 85%, es decir la empresa logró que se vendiera un 15% más de lo necesario pero en el año 2010 y 2011 no alcanzó las cifras de ventas mínimas para cubrir los gastos de la empresa. Ya para el año 2012 sus ventas obtuvieron nuevamente un 14% más de lo imprescindible para cubrir sus gastos.



## **CAPITULO III**

### **3. Marco Metodológico y Análisis de Resultados**

#### **3.1. Objetivos de la investigación**

##### **3.1.1. Objetivos Generales**

- Recolectar información fundamental de los diferentes aspectos socioeconómicos de cada uno de los clientes que adquirieron solares en la compañía para medir la aceptación acerca de adquirir una vivienda en la Lotización "El Sol".

##### **3.1.2. Objetivos Específicos**

- Conocer la realidad de la situación de los clientes de acuerdo a su segmentación demográfica.
- Obtener información sobre el nivel de endeudamiento de los clientes.
- Disponer de información que permita conocer si estaría dispuesto a comprar una vivienda en Playas.
- Conocer las formas de pago si el cliente estaría dispuesto a comprar una vivienda.

#### **3.2. Metodología de la investigación**

El desarrollo de este estudio se llevó a cabo mediante la investigación descriptiva con método cuantitativo teórico mediante la encuesta directa. Las técnicas de recolección de datos que se utilizó son: la entrevista y la encuesta, las cuales permitieron obtener la información necesaria para lograr los objetivos.

En el caso de la entrevista se la realizó al presidente de la empresa para que brinde una información cualitativa más puntualizada acerca del proyecto.

Con las encuestas se recopiló toda la información cuantitativa solicitada, tal método ayudó a saber cuáles son los aspectos socioeconómicos, las necesidades y preferencias de adquirir una vivienda. Las preguntas de la encuesta fueron claras y concisas y están elaboradas con respuestas cerradas para que los encuestados puedan responder con facilidad.

### **3.3. Unidades de observación**

Para la elaboración de esta encuesta y determinar la población objetivo se procedió de esta manera:

Se recabó información de los clientes actuales de la empresa. Las encuestas se realizaron en la oficina donde está ubicada la empresa en un lapso de un mes, a medida que los clientes iban a realizar los pagos, estos datos sirvieron para contar con información actual de la situación socioeconómica y conocer cuál es la propensión de comprar una vivienda en Playas.

De igual forma para poder conseguir mayor información la encuesta también fue dirigida a los clientes extranjeros, los mismos que ayudaron vía email con sus respuestas.

Para realizar la encuesta se tomó en cuenta como población, la base de datos de la empresa, donde se encuentran clientes particulares, obreros y empleados del Gobierno Provincial del Guayas que han comprado solares en la lotización “El Sol”.

### **3.4. Población y muestra**

Se realizó un estudio cuantitativo a través de la encuesta para la obtención de los datos. La población objetivo el análisis está formado por 205 clientes. Los clientes están divididos en tres grupos: 95 clientes que son trabajadores del Gobierno Provincial del Guayas de los cuales: 78 personas son obreros de planta y 17 personas

son empleados. Aparte 110 personas que son particulares, es decir que no pertenecen a la institución.

Para la elaboración de la encuesta se elaboraron 19 preguntas (ver **anexo 3**). Está dirigido a un sector del mercado que se encuentra entre los 19 y 80 años de edad sin distinción de género.

### **Cálculo del tamaño de la muestra**

**Población:** 205 clientes que adquirieron solares en la lotización “El Sol”.

**Muestra:** 76 clientes

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

**n:** Tamaño de la muestra

**z:** 1.75

**Nivel de confianza:** 92% probabilidad

**e:** margen de error=8%

**N:** número de clientes=205

**P:** probabilidad de que ocurra un evento = 0.50

**Q:** probabilidad de que no ocurra un evento = 0.50

$$n = \frac{(1.75)^2 * 205 * 0.50 * 0.50}{(0.08)^2 * 204 + (1.75)^2 * 0.50 * 0.50}$$

**n=75,77**

**n= 76 clientes**

### **3.5. Análisis de los resultados**

A partir de este estudio se tabuló los resultados.

#### **3.5.1. Entrevista al Presidente de la Cía. LEIZ S.A.**

De acuerdo al **anexo 2** de preguntas de entrevista se dieron los siguientes resultados.

##### **Análisis de la entrevista**

El Ing. Lindthon Iparreño, actual Presidente de la empresa expuso lo siguiente:

La oportunidad de comprar el macrolote se presenta al visitar un amigo, en ese momento indagó que estaban vendiéndolos a razón de \$4000.00 dólares la manzana, que tenía 22 solares cada uno. Conversa con la dueña del macrolote y se ofrece cancelarle conforme los clientes vayan abonando, la señora acepta a cambio de que la ayude con los trámites de legalización de los terrenos. Inmediatamente se lo comunica a los compañeros de trabajo para que se beneficien de los mencionados solares y de esa manera se inicia la lotización, además resaltó que la compra se realiza aún sin tener capital, solo contando con la participación de los futuros dueños y con el consentimiento de la dueña de los terrenos.

La visión del presidente era construir una urbanización cerrada, que tenga un crecimiento armónico y de fácil acceso a los clientes para dotar de obras de infraestructura como: aceras, bordillos, calles adoquinadas, áreas verdes, área social, etc., y con cerramiento perimetral para darle seguridad a los habitantes de la misma.

LEIZ S.A. actualmente está atravesando por una recesión económica producida por la falta de liquidez, la compañía hizo la adquisición de una máquina para fabricar bloques con la que se construiría a bajo costo el cerramiento, la inversión produce que no continúen los trabajos, lo que provoca que los clientes dejen de cancelar sus obligaciones, la desinformación y el poco conocimiento de los clientes hace que no entiendan este proceso y culpan a la empresa que no continúen los trabajos.

La administración de LEIZ S.A. está a cargo solamente por el presidente, el cual no cuenta con la experiencia necesaria, esto originó que la empresa no logre un crecimiento sostenido en la rentabilidad de la empresa, también no tuvo una guía legal adecuada y una estructura organizacional.

Así mismo, el presidente trabajó directamente con la confianza de los clientes, ya que ellos depositaban mensualmente una cuota. Estos no adquirieron compromisos serios con la compañía y faltaron al cumplimiento de sus haberes. Debido a estas dificultades la empresa no logró continuar con el desarrollo de sus actividades.

### 3.5.2. Encuesta socioeconómica a los clientes de la lotización “El Sol”

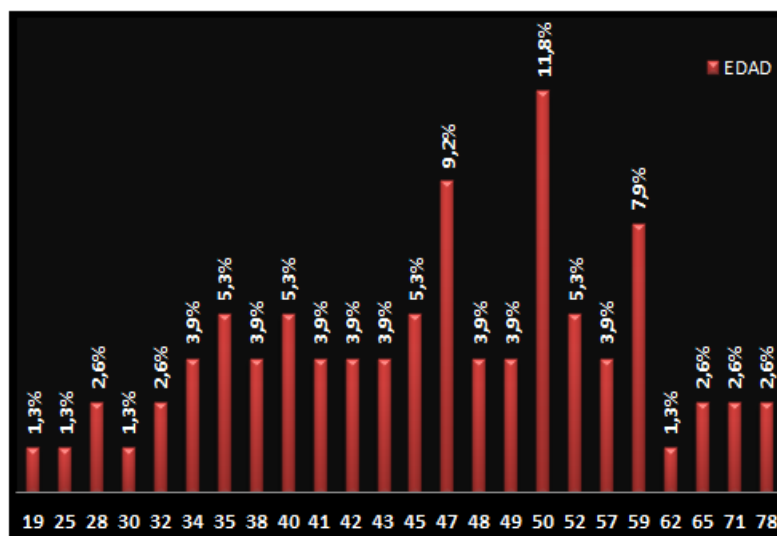
A continuación se presenta información relevante del estudio, realizado a través de la encuesta aplicada a los clientes de la lotización El Sol, la cual se presenta en porcentajes a continuación:

#### Análisis de los resultados de la encuesta socio económica

##### PREGUNTAS GENERALES

###### a) Edad

Gráfico 3.1 Edad de los clientes

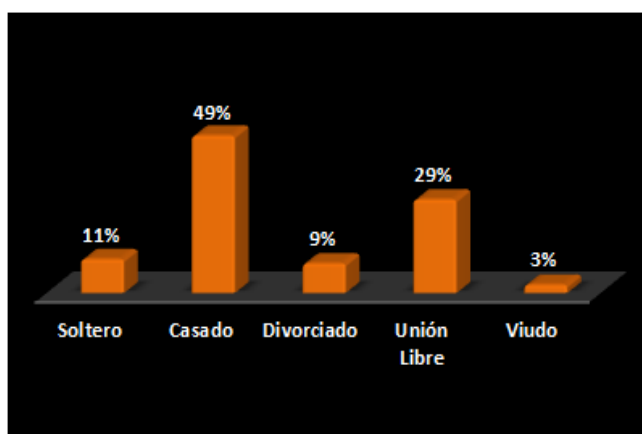


FUENTE: Los autores

En la figura 3.1 se puede observar que la edad de los clientes encuestados está en un rango de 19 años hasta 78 años. Se tiene un gran porcentaje de clientes que comprende la edad desde los 19 hasta los 49 años con un 62% y el 38% entre los 50 y los 78 años. Si bien se observa que la gran mayoría de clientes que han tenido capacidad adquisitiva para obtener un solar son adultos jóvenes.

### b) Estado civil

Gráfico 3.2 Estado civil de los clientes

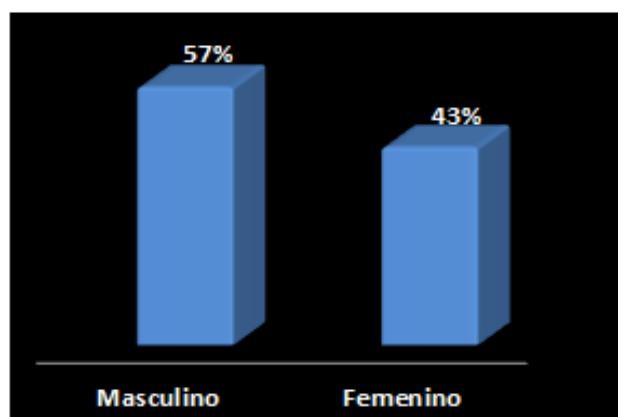


FUENTE: Los autores

La mayoría de los clientes encuestados que han comprado solares con un 49% son casados y el 29% viven en unión libre; lo cual es favorable ya que forman una familia y es más probable que construyan su vivienda.

### c) Sexo

Gráfico 3.3 Sexo de los clientes

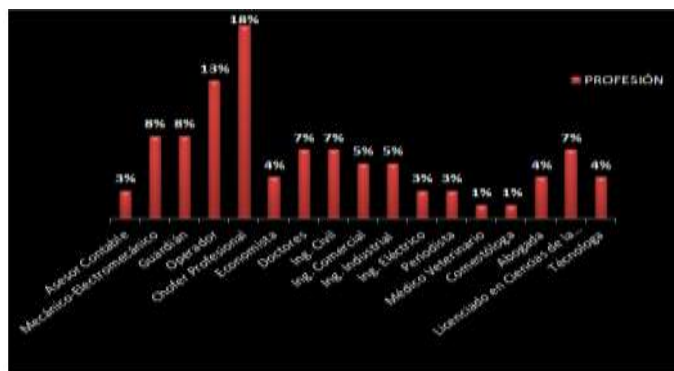


FUENTE: Los autores

En nuestro medio todavía se cree que el hombre es el que contribuye económicamente y el que toma las decisiones más importantes dentro del hogar, esto resulta favorable porque más del 50% de los clientes encuestados que tienen solares en la lotización “El Sol” son de sexo masculino.

#### d) Profesión

**Gráfico 3.4 Profesión de los clientes**

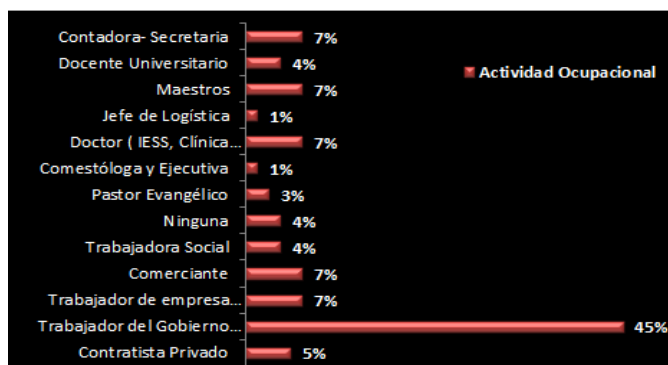


FUENTE: Los autores

La empresa cuenta con un alto porcentaje de clientes profesionales con educación superior de un 49% (asesores contables, economistas, doctores, ingenieros civiles, comerciales, industriales y eléctricos, además de periodistas, médicos veterinarios, cosmetólogas, abogados, licenciados); Un 12% que tienen título de nivel técnico y tecnológico superior (mecánico-electromecánicos y tecnólogos); Y el otro 39% de clientes no tienen títulos universitarios y se dedican a realizar actividades de: mecánicos, electromecánicos, guardianes, operadores de maquinarias pesadas y choferes profesionales.

#### e) Actividad ocupacional

**Gráfico 3.5 Actividad ocupacional de los clientes**



FUENTE: Los autores

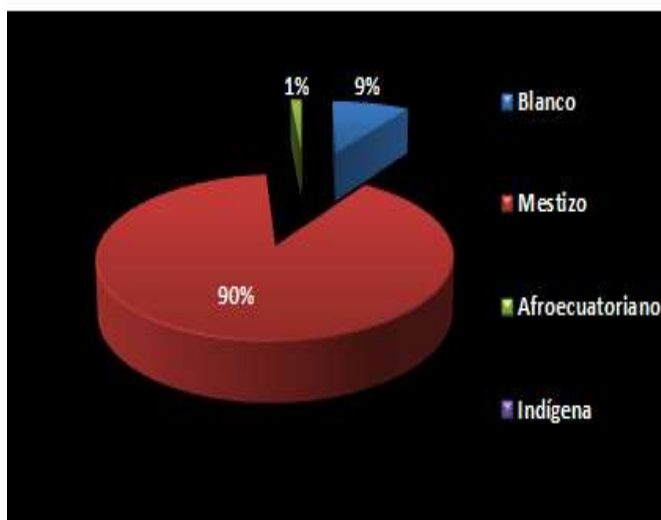
Las actividades ocupacionales que realizan los clientes encuestados, el 45% son trabajadores de la empresa pública (Gobierno Provincial del Guayas), con actividades ocupacionales como: operadores de maquinarias pesadas, guardianes, choferes profesionales y mecánicos; el 51% se dedican a diferentes actividades tales como: trabajadores de empresas privadas (contadores, secretarias, cosmetóloga, jefes de logística, ejecutivas), maestros de colegios, docentes universitarios, doctores del IESS, de clínicas privadas, veterinarios, contratistas privados, comerciantes entre otros y tan solo el 4% que no realizan ninguna actividad.

Al tener un porcentaje alto de clientes que si tienen trabajo estable hay más posibilidades de que ellos adquieran un crédito para vivienda.

### Preguntas Específicas

#### 1. ¿Cómo Usted se Auto identifica?

Gráfico 3.6 ¿Cómo usted se autoidentifica?



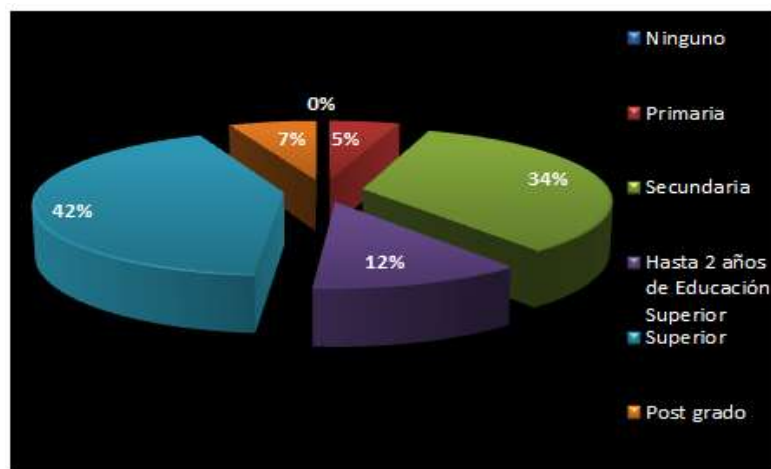
FUENTE: Los autores

La gráfica indica que el 90% de los clientes se autoidentifican como mestizos, esto se debe a que en nuestro país la mayoría de los ecuatorianos se autodefine como mestiza.



## 2. ¿Cuál es su nivel de instrucción académica?

**Gráfico 3.7 ¿Cuál es su nivel de instrucción académica?**

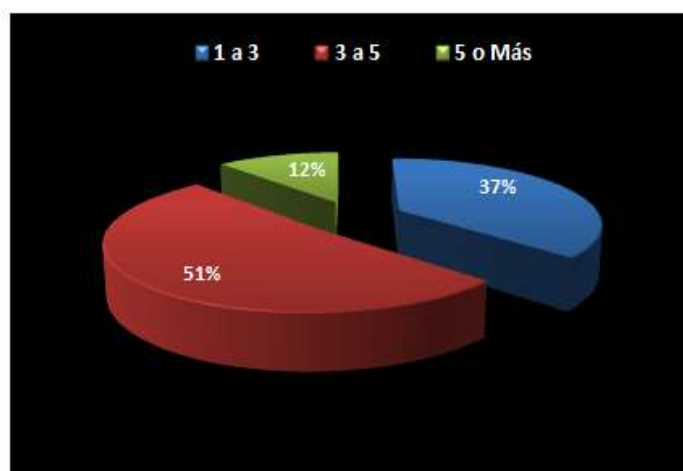


**FUENTE:** Los autores

Igual como se indicó en la gráfica 3.4, se ratifica que el 49% de los clientes tienen títulos de tercer nivel y cuarto nivel (postgrado); El 12% con títulos técnicos o tecnólogos y el 39% de clientes con niveles de educación primaria y secundaria.

## 3. ¿Cuántas cargas familiares tiene a su cargo?

**Gráfico 3.8 ¿Cuántas cargas familiares tiene a su cargo?**

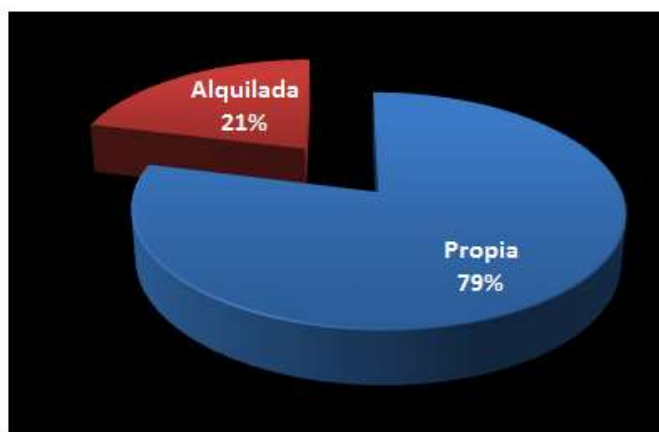


**FUENTE:** Los autores

Al realizar las encuestas en los 76 clientes para determinar cuántas cargas familiares tiene a su cargo, se tiene como resultado que una familia tiene un promedio de cargas de entre 1 a 5. Si bien se observa que de 1 a 3 cargas corresponde un 37% y que de 3 a 5 cargas corresponde un 51%.

#### 4. ¿La vivienda actual donde habita es?

**Gráfico 3.9 ¿La vivienda actual donde habita es?**

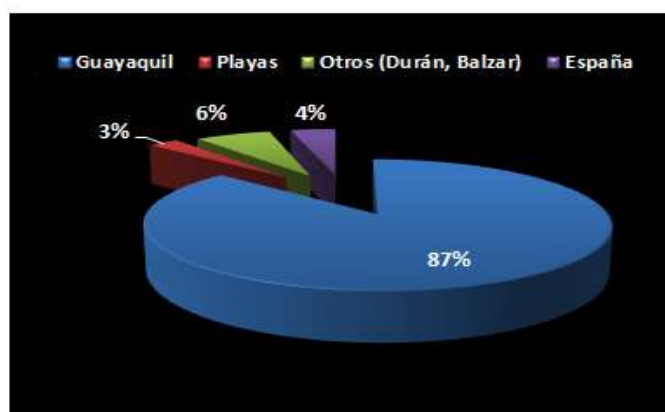


FUENTE: Los autores

La mayoría de los clientes con un 79% cuentan con su vivienda propia en la ciudad donde viven, lo cual es muy positivo, ya que con estos resultados los clientes estarían dispuestos a construir su segunda vivienda en la playa.

#### 5. ¿En qué ciudad posee su vivienda?

**Gráfico 3.10 ¿En qué ciudad posee su vivienda?**

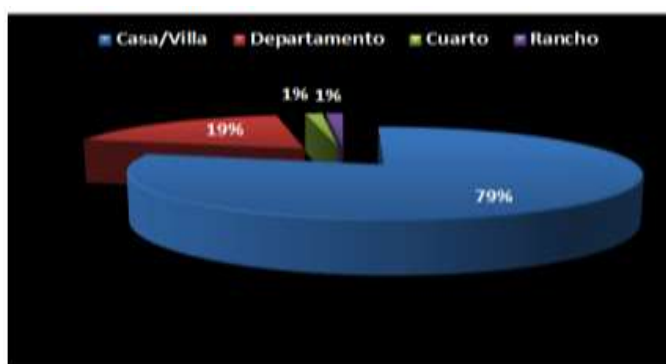


FUENTE: Los autores

El 87% de los encuestados poseen su vivienda en Guayaquil; clientes de otro país como España con un 4%, los mismos que ayudaron vía email con sus respuestas; Y con solo un 3% que poseen su casa en Playas. Con estos resultados se confirmó que nuestro proyecto habitacional es favorable ya que indica que la mayoría de las personas tienen su vivienda propia en Guayaquil y son muy pocas lo que poseen en Playas.

## 6. ¿En qué clase de vivienda habita?

**Gráfico 3.11 ¿En qué clase de vivienda habita?**



FUENTE: Los autores

De los 76 clientes encuestados, el 79% habitan en casa/villa. En el gráfico 3.10 la mayoría poseen su vivienda en Guayaquil, según estas condiciones se comprueba con los datos del censo 2010 que en la ciudad de Guayaquil el número de familias que residen en las viviendas tipo casa/villa son muy altos.

## 7. ¿Cuáles son los servicios básicos que posee?

**Gráfico 3.12 ¿Cuáles son los servicios básicos que poseen los clientes?**

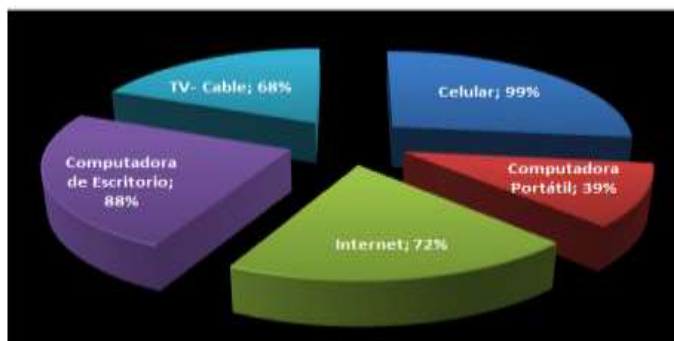


FUENTE: Los autores

El resultado obtenido de las encuestas, indica que el 100% (76 clientes) cuentan con servicios básicos como son: la energía eléctrica y el agua, mientras que el 68% poseen servicio telefónico. Este resultado hace recalcar que la mayoría de las personas que habitan en una vivienda tienen todo los servicios básicos.

### 8. ¿Qué tecnología tiene en su hogar?

**Gráfico 3.13 ¿Qué tecnología tiene en su hogar?**

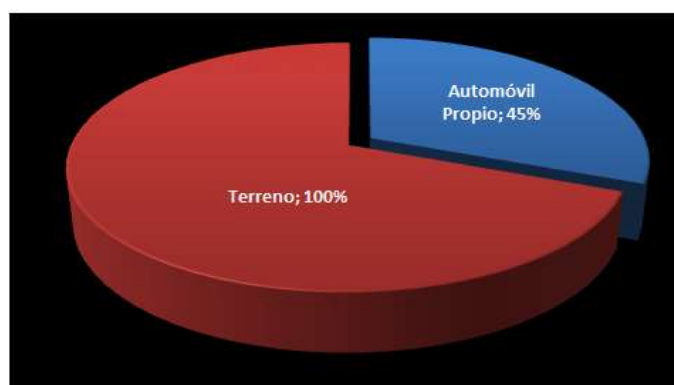


**FUENTE:** Los autores

De acuerdo con los resultados obtenidos de las encuestas, el 99% de los clientes indican que tienen acceso a teléfonos celulares, el 39% poseen computadoras portátiles, el 72% tienen contratos de servicio de internet, el 88% tienen computadora de escritorio en su casa y el 68% gozan del servicio de Tv cable. Este resultado resalta que hay pocas personas que poseen una computadora portátil, sin embargo el porcentaje al acceso a la tecnología es alto.

### 9. ¿Qué bienes posee?

**Gráfico 3.14 ¿Qué bienes posee?**



**FUENTE:** Los autores

Sobre los bienes que poseen los clientes, en su totalidad el 100% tienen sus terrenos en Playas Villamil en la lotización “El Sol”, y el 45% poseen automóviles, esto se debe a que las personas han tenido la oportunidad de adquirir un terreno en la lotización El Sol.

#### 10. ¿La empresa donde trabaja es?

Gráfico 3.15 ¿La empresa donde trabaja es?

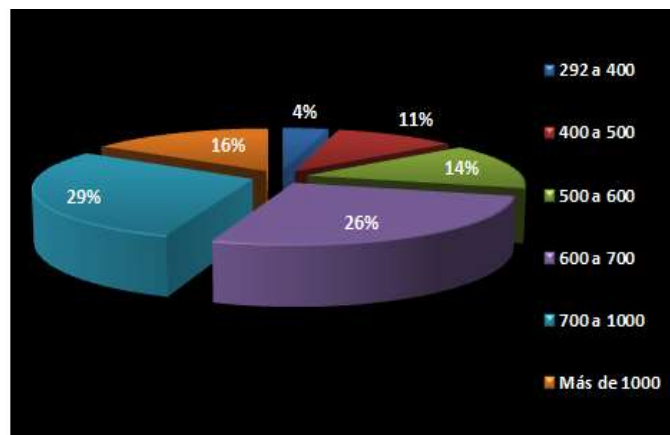


FUENTE: Los autores

Las encuestas realizadas muestran el 96% de los clientes cuenta con un trabajo. En donde el 45% de las personas trabajan en empresas públicas y un 51% en empresas privadas: Tan solo un 4% se encuentran jubilados. Esta pregunta es muy importante ya que ayuda a saber si los clientes tienen una capacidad económica estable.

#### 11. ¿Cuánto es su ingreso familiar promedio al mes (en dólares)?

Gráfico 3.16 ¿Cuánto es su ingreso familiar promedio al mes (en dólares)?

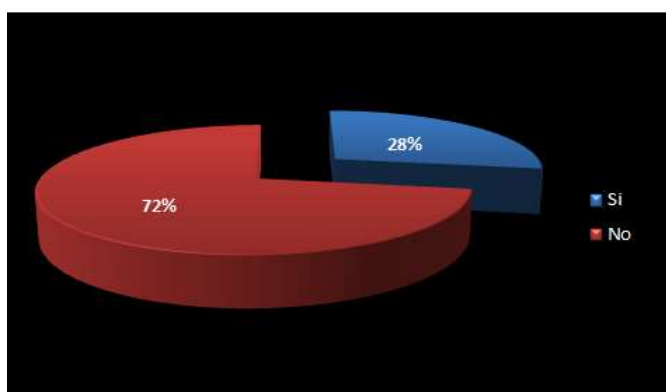


FUENTE: Los autores

El promedio del ingreso familiar mensual de los clientes es de 600 a 1,000 dólares con un 55% y con un 16% que tienen un ingreso mensual con más de 1000 dólares; son pocas las personas que tienen ingresos promedios de 292 a 400 dólares al mes con solo el 4%. Estos resultados se tienen que considerar al momento de proponer los precios de las viviendas.

**12. ¿Posee algún negocio propio?**

**Gráfico 3.17 ¿Posee algún negocio propio?**

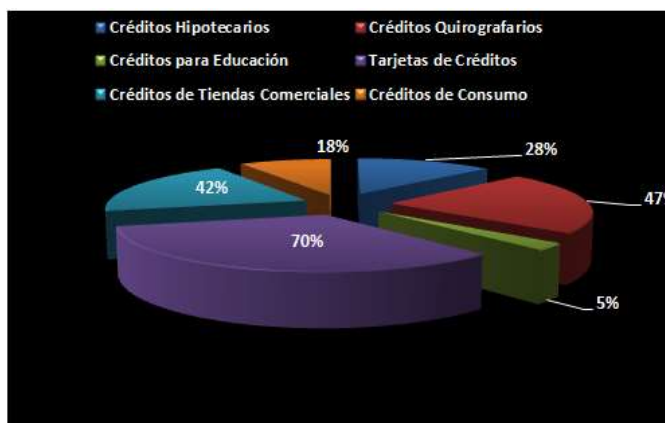


FUENTE: Los autores

La mayoría de los clientes no posee negocio propio. Con este resultado se puede concluir que hay pocas personas que tienen su propio negocio y que no gozan de un ingreso adicional.

**13. ¿Tiene deudas por pagar?**

**Gráfico 3.18 Resultados encuesta de las deudas por pagar que tienen los clientes**



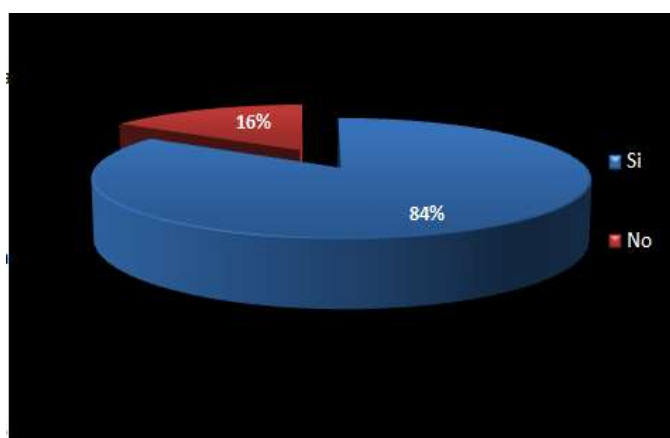
FUENTE: Los autores

Esta pregunta sirve para determinar cuál es el nivel de endeudamiento de los clientes, y así conocer si existe la disponibilidad de que le otorguen un crédito para vivienda.

De acuerdo con los datos obtenidos de las encuestas se tiene como resultado que la mayoría de los clientes con un 70% tienen deudas con las tarjetas de créditos, un 47% han realizado préstamos quirografarios, un 42% tienen créditos de tiendas comerciales, un 28% han realizado préstamos hipotecarios. El 18% tienen créditos de consumo y un 5% tienen créditos para la educación. Observando este contenido se analiza que los clientes tienen un alto nivel de endeudamiento, esta situación no es nada agradable ya que todos conocen que los bancos y otros otorgantes de crédito evalúan la relación de deuda-ingreso.

#### 14. ¿Estaría interesado en comprar una casa en la Playa?

**Gráfico 3.19 ¿Estaría interesado en comprar una casa en la Playa?**

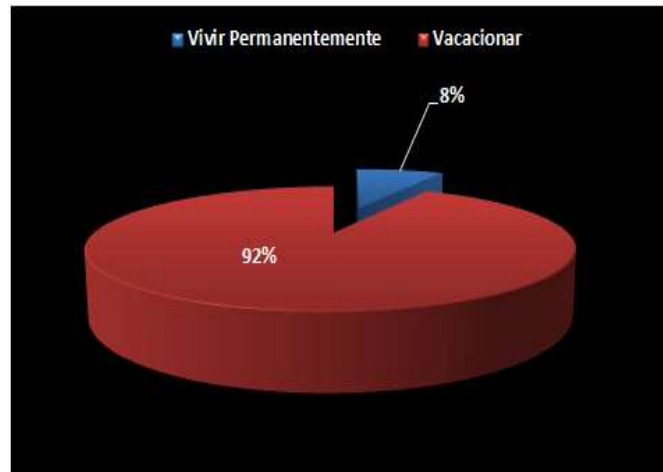


**FUENTE:** Los autores

Es sumamente interesante los resultados de los clientes que si les interesaría comprar una casa en la playa con un 84%. Esta pregunta es esencial para nuestro proyecto, ya que se trata de financiar la construcción de viviendas. Al conocer el deseo de adquirir una vivienda podemos buscar alternativas de financiamiento viables para promover la construcción en la lotización El Sol.

### 15. ¿Cuáles son las razones para comprar una casa en la Playa?

**Gráfico 3.20 ¿Cuáles son las razones para comprar una casa en la Playa?**

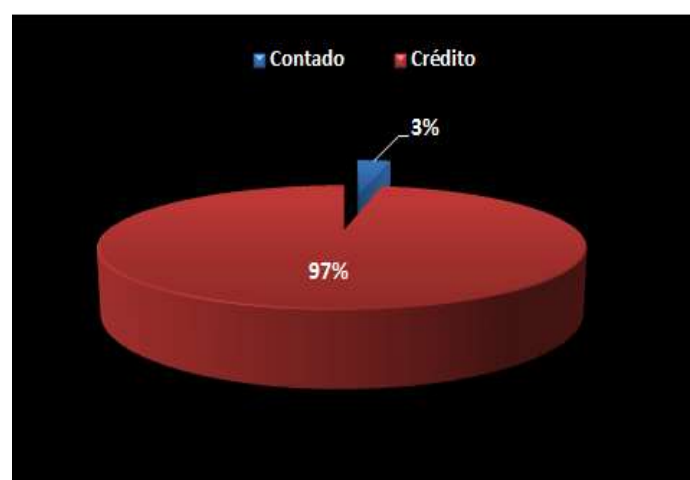


FUENTE: Los autores

Observando los resultados de las encuestas se tiene que el 92% de los clientes compraría una casa en la playa para vacacionar. Esto se debe a que las personas prefieren ir a la playa por vacaciones o por temporada y no por vivir permanente.

### 16. ¿Si fuera a comprar una casa, cómo la cancelaría?

**Gráfico 3.21 ¿Si fuera a comprar una casa, cómo la cancelaría?**



FUENTE: Los autores

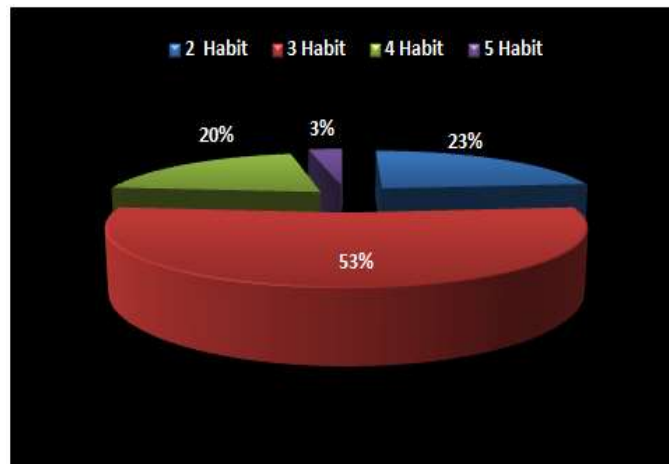


Comprar una casa al contado resulta muy difícil. El 97% de los clientes cancelarían la compra de una casa en la playa en forma de crédito y solo el 3% lo cancelaría al contado.

**17. Si Usted diseñará su propia vivienda:**

**a) ¿Cuántas habitaciones tendría?**

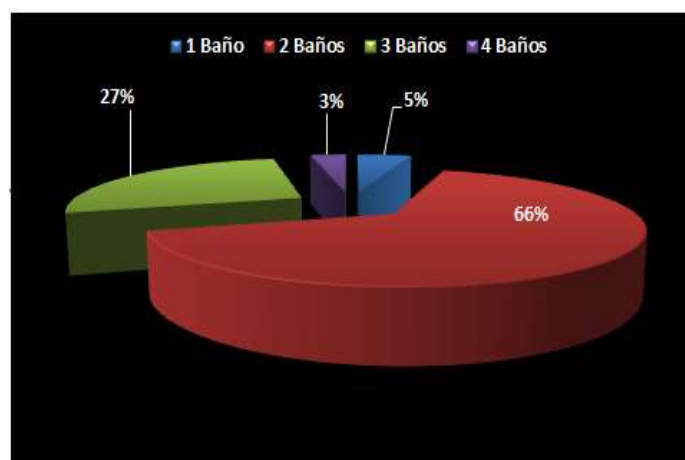
**Gráfico 3.22 ¿Cuántas habitaciones tendría la casa que usted diseñaría?**



FUENTE: Los autores

**b) ¿Cuántos baños?**

**Gráfico 3.23 ¿Cuántos baños tendría la casa que usted diseñaría?**

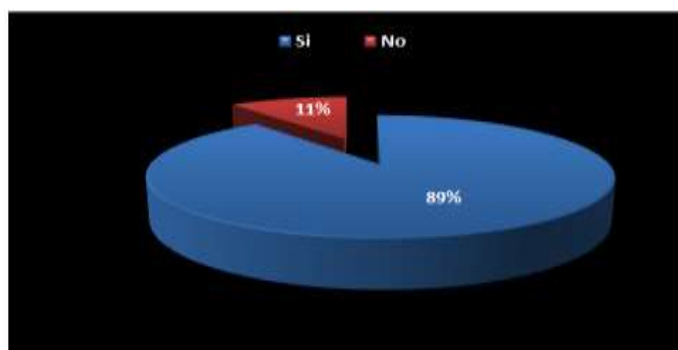


FUENTE: Los autores

Existe un gran segmento (53%) de los clientes que diseñarían sus viviendas con 3 habitaciones y un 66% con 2 baños. Al conocer cuáles son las características de las viviendas que los clientes desearían se puede plantear los diferentes modelos con sus precios, ya que por ende el valor de la vivienda depende muchos factores que en este caso sería el tamaño (cuantas habitaciones, etc.).

### 18. ¿Está afiliado al Seguro Del IESS, ISSFA, ISSPOL?

Gráfico 3.24 ¿Está afiliado al seguro del IESS, ISSFA, ISSPOL?

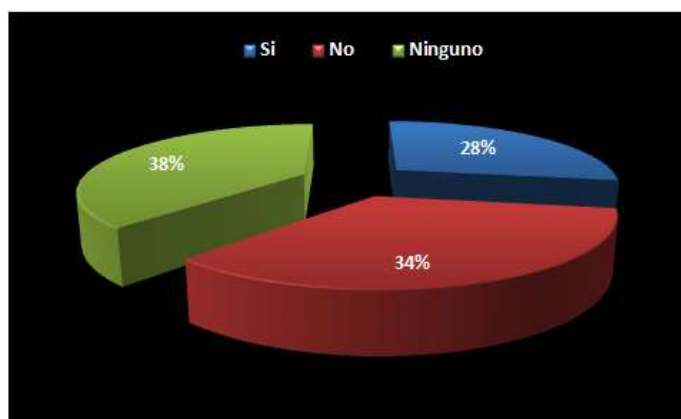


FUENTE: Los autores

El 89% si están afiliadas al seguro del IESS, ISSFA, ISSPOL y el 11% no están asegurados, lo que significa que estas personas que si están afiliadas por los seguros pueden solicitar préstamos hipotecarios para así financiar la compra de una vivienda y los que no están afiliados buscar algún tipo de mecanismo para acceder a un crédito directo.

### 19. ¿Tiene algún Seguro de Salud privada o Seguro de Vida?

Gráfico 3.25 ¿Tiene algún seguro de salud privada o seguro de vida?



FUENTE: Los autores

Definitivamente para los 76 clientes encuestados, comprar un tipo de seguro no es prioridad, ya que tan solo el 28% tienen seguros de vida o de salud privada.

### **Análisis General de la investigación de campo con relación al entorno social y económico de los clientes de los solares de la lotización “El Sol”**

Los aspectos socioeconómicos de los clientes en lo que se refiere a su nivel de educación, de ingresos, características de las viviendas, condiciones de vida y de trabajo se lo obtuvo a través de indicadores sociales. De acuerdo a la encuesta realizada, se logró conocer todos los aspectos que tienen relación con la realidad social y económica de los clientes que han adquirido los solares en la lotización “El Sol”.

- **Análisis del entorno social de los clientes**

Los clientes que han adquirido solares en la lotización “El Sol”, adquieren diferentes condiciones de vida de acuerdo a las encuestas realizadas. Se logró encuestar a 34 clientes que son trabajadores del Gobierno Provincial del Guayas, con diferentes actividades ocupacionales y profesiones como: choferes profesionales, operadores de maquinaria pesada y mecánicos.

También se encuestó a 39 clientes que son trabajadores de empresas privadas, con negocios propios y con actividades ocupacionales como: doctores, docentes universitarios, ingenieros y contadores. Tan solo 3 que se encuentran jubilados. Con este análisis se demostró que los clientes tienen un nivel instrucción académica de secundaria y superior.

El 87% de los clientes poseen sus viviendas en Guayaquil y el 79% son casas propias, con el 100% de energía eléctrica y agua potable y en su generalidad todos

los clientes encuestados tienen tecnología en sus hogares como celular, computadora de escritorio, internet y tv cable. Además la mayoría tienen un seguro social.

- **Análisis del entorno económico de los clientes**

De acuerdo con el trabajo de investigación realizado para saber los resultados económicos de los clientes se basó en el ingreso familiar que tiene cada uno de los encuestados.

El ingreso familiar de los clientes que han adquirido solares en la lotización "El Sol", gozan de un ingreso económico medio de \$600.00 a \$1,000.00 dólares y unos pocos con más de \$1,000.00 dólares. Sin embargo la mayoría de estos tienen deudas por pagar como: tarjetas de créditos, préstamos quirografarios y otros préstamos hipotecarios con el BIESS.

Con la encuesta realizada se mostró que los clientes si están interesados en comprar una vivienda en Playas-Villamil que tenga 2 y 3 habitaciones y 2 y 3 baños para vacacionar. Es por ello que para que los clientes puedan invertir en comprar una vivienda en Playas se tiene que ofrecer precios económicos para que puedan acceder a un préstamo o que construyan poco a poco.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. Desarrollo de la Propuesta de mejoras para el financiamiento en la construcción de Viviendas en la lotización “EL SOL”**

#### **4.1. Introducción de la propuesta**

Después del análisis del estado de situación inicial y debido a la cartera vencida la inmobiliaria implementa una nueva estrategia en la venta de solares, realizando alianzas con varias instituciones financieras.

Se evaluó la situación financiera de la Compañía “LEIZ S.A.” en sus inicios , a partir de este capítulo se definirá la propuesta de mejoras para financiamiento en la construcción de viviendas de los clientes de la Lotización “El Sol”, ubicada en el Cantón General Villamil Playas.

Se define todas las alternativas de diversos modelos de obtención de financiamiento para la compañía, a fin de proponer recursos para la construcción del proyecto habitacional para los clientes de la “Lotización El Sol”.

Para la viabilidad financiera del proyecto se tomó en cuenta el perfil del cliente, identificando los elementos de tipo social y organizativo que impiden que el proyecto inmobiliario no concluya su obra. Para lo cual también se incluye una política de cobro de la cartera vencida.

Para solucionarlo se planteará una nueva estructura organizacional de la empresa, para asegurar el funcionamiento eficiente de las actividades operativas mediante la aplicación de estrategias direccionadas al objetivo final que es la construcción de la lotización El “Sol”, tomando en cuenta el perfil del cliente para la orientación del préstamo. Así como el plan de ventas que se seguirá para lograr las metas propuestas y las normas generales que regirán la lotización “El Sol”.

Finalmente se realizará alianzas financieras, tomando en cuenta la viabilidad del proyecto mediante el punto de equilibrio y luego las proyecciones financieras que buscan realizar el análisis a través de los estados financieros para determinar rentabilidad sostenible a largo plazo y el futuro de la organización.

#### 4.2. Análisis de las mejores estrategias de financiamiento de las unidades inmobiliarias

Para motivar a los clientes a construir sus viviendas, se propone varias fuentes y tipos de financiamiento en diferentes modelos de casas.

Según el estudio realizado de los ingresos promedio de la mayoría de los clientes y debido a su capacidad de endeudamiento, se ha considerado los créditos con instituciones bancarias, instituciones públicas o capital propio.

De acuerdo a las capacidades de pago se clasificó a los clientes en grupos. De esa manera direccionar a la institución con mejor opción. Se han identificado las siguientes fuentes:

- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Banco del Pacífico
- CASA PLAN S.A.

Para su mejor apreciación se ha distribuido a los clientes en diferentes tipos. De acuerdo al sueldo reportado en el seguro social.

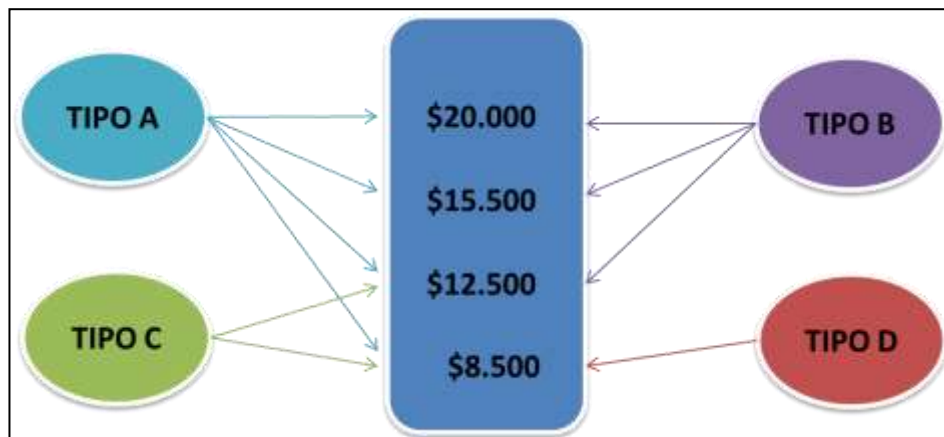
**Tabla 4.1 Clasificación de clientes por capacidad de pago**

<b>INGRESOS MENSUALES</b>	<b>CLASIFICACIÓN</b>
Mayor de 1000 dólares	Cliente tipo A
(De 700 a 1000 dólares)	Cliente tipo B
(De 500 de 700 dólares)	Cliente tipo C
(Menores de 500 dólares)	Cientes tipo D

**Elaborado por:** Los autores

El siguiente diagrama representa el poder adquisitivo de cada tipo de cliente.

**Gráfico 4.1 Poder adquisitivo de cada tipo de cliente**



**Fuente:** Los autores

### **Para los clientes de tipo A, B, C**

Estos clientes pueden obtener financiamiento en cualquier tipo de institución para construir su vivienda en los modelos propuestos.

Para acceder al crédito hipotecario del BIESS se registró que la mayoría de clientes están afiliados al IESS.

### **Requisitos primordiales**

- El afiliado debe tener treinta y seis (36) aportes.
- Tener 12 últimas aportaciones consecutivas.
- Si es representante legal de una empresa no debe tener obligaciones pendientes.
- No tener un préstamo hipotecario vigente adquirido bajo la modalidad de compra o redescuento de cartera con el IESS o Biess.

- No tener una solicitud de préstamo hipotecario para adquisición de terreno, vivienda terminada, construcción, remodelación y ampliación en trámite.
- No tener dividendos de préstamos con el IESS o Biess en mora.
- Usted debe aprobar la calificación crediticia del Biess.

Así mismo podrán utilizar el sistema de compra programada el grupo de clientes que estén comprometidos y con las condiciones de cancelar cuotas mensuales.

- Sin entrada.
- Sin garante.
- Cuotas fijas.

También se propone financiamiento con el banco del Pacifico mediante el crédito “Construye con el Pacifico”, donde se considera que el cliente dispone del terreno y de una entrada del 30% para los clientes que deseen realizar la construcción con la inmobiliaria LEIZ S.A.

### **Requisitos primordiales**

- Estabilidad laboral mínima de 12 meses.
- Fotocopia a color de cedula de identidad actualizada y papel de votación del deudor y cónyuge.
- Copia de estados de cuentas corrientes/ahorros y de tarjetas de crédito de los últimos 3 meses.
- Soporte de patrimonio, si los tuvieren (matrícula de vehículos, copia de impuestos prediales, etc.).
- Declaración del Impuesto a la Renta de los últimos 3 años.



- Proyecto y cronograma de construcción firmado por el constructor o arquitecto que se encargue de la obra.
- Permiso de construcción actualizado, otorgado por el Municipio de la localidad.

Cabe recalcar que los clientes que realicen sus créditos con cualquier institución o puedan financiarse de cualquier manera, la inmobiliaria también puede realizar la construcción.

Aunque existe también la alternativa que el cliente construya por cuenta propia, no es recomendable debido a que no existe la seguridad suficiente en el cuidado de los materiales.

#### **Para los clientes de tipo D**

Para este grupo se han considerado dos fuentes de financiamiento: Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y Banco del Pacífico.

#### **4.3. Plan de Financiamiento**

De acuerdo a las siguientes tablas se podrá observar el tipo de cliente con el que cuenta LEIZ S.A., asimismo se logrará identificar las tasas que ofrecen, montos y cuotas a pagar en el caso de seleccionar uno de estos planes para las viviendas.

Se ha revisado la página web del banco del Pacífico, para buscar una alternativa adicional de financiamiento a fin de proponerla como solución a los clientes actuales, su intención que esta es la mejor vía además del BIESS.

## CLIENTES TIPO A

Los clientes que pertenecen a esta clasificación pueden obtener créditos para comprar cualquiera de los cuatro modelos propuestos.

**Institución:** BIESS

**Valor de la Vivienda:** \$20,000 dólares.

**Ingreso neto:** 1,000 USD.

**Cuota mensual máxima:** 400 USD (Es el 40% del ingreso neto).

**Plazo:** máximo 25 años.

**Tabla 4.2 Plan de Financiamiento BIESS**

TIEMPO	TASA DE INTERES NOMINAL	VALOR MAXIMO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	CUOTA MAXIMA MENSUAL
(Años)	(%)	(USD)	(USD)
5	7.9	\$ 19.774,01	\$ 400,00
10	7.9	\$ 33.113,00	\$ 400,00
15	8.20	\$ 41.355,00	\$ 400,00
20	8.69	\$ 45.460,00	\$ 400,00
25	8.69	\$ 48.896,00	\$ 400,00

**Fuente:** Los autores

**Institución:** BANCO DEL PACÍFICO

**Valor de la Vivienda:** \$20,000 dólares.

**Monto de Préstamo:** \$14,000 dólares.

**Entrada del cliente:** 30% del valor de la vivienda.

**Plazo:** máximo 12 años.

Las tasas de este producto varían de acuerdo al porcentaje de financiamiento.

**Tabla 4.3 Plan de Financiamiento Banco del Pacífico**

TIEMPO	TASA DE INTERES NOMINAL	VALOR MAXIMO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	CUOTA MAXIMA MENSUAL	NUMERO DE PAGOS MENSUALES
(Años)	(%)	(USD)	(USD)	
5	10.00	\$ 14.000,00	\$ 297,46	60
10	10.00	\$ 14.000,00	\$ 185,01	120
12	10.00	\$ 14.000,00	\$ 167,31	144

**Fuente:** Los autores

**Tabla 4.4 Saldo a financiar con la empresa LEIZ S.A.**

Entrada 30%	<b>\$ 6.000,00</b>
Reserva 10%	\$ 600,00
Saldo	\$ 5.400,00
Diferido a 12, 15 o 18 meses	<b>\$ 450,00</b>

**Fuente:** Los autores

**Institución:** CASA PLAN S.A.

**Valor de la Vivienda:** \$20,000 dólares.

**Monto de Préstamo:** \$20,000 dólares.

**Plazo:** máximo 96 meses.

**Cuota de inscripción:** \$600 dólares.

**Cuotas mensuales:** \$255 dólares.

## CLIENTES TIPO B

**Institución:** BIESS

**Valor de la Vivienda:** \$15,500 dólares.

**Ingreso neto:** 800 USD.

**Cuota mensual máxima:** 320 USD (Es el 40% del ingreso neto).

**Plazo:** máximo 25 años.

**Tabla 4.5 Plan de Financiamiento BIESS**

TIEMPO	TASA DE INTERES NOMINAL	VALOR MAXIMO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	CUOTA MAXIMA MENSUAL
(Años)	(%)	(USD)	(USD)
5	7.9	\$ 15.819,00	\$ 320,00
10	7.9	\$ 26.490,00	\$ 320,00
15	8.20	\$ 33.084,00	\$ 320,00
20	8.69	\$ 36.368,00	\$ 320,00
25	8.69	\$ 39.116,00	\$ 320,00

**Fuente:** Los autores

**Institución:** BANCO DEL PACÍFICO

**Valor de la Vivienda:** \$15,500 dólares.

**Monto de Préstamo:** \$ 10,850 dólares.

**Entrada del cliente:** 30% del valor de la vivienda.

**Plazo:** máximo 12 años.

Las tasas de este producto varían de acuerdo al porcentaje de financiamiento.

**Tabla 4.6 Plan de Financiamiento Banco del Pacífico**

TIEMPO	TASA DE INTERES NOMINAL	VALOR MAXIMO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	CUOTA MAXIMA MENSUAL	NUMERO DE PAGOS MENSUALES
(Años)	(%)	(USD)	(USD)	
5	10.00	\$ 10.850,00	\$ 230,53	60
10	10.00	\$ 10.850,00	\$ 143,38	120
12	10.00	\$ 10.850,00	\$ 129,67	144

**Fuente:** Los autores

**Tabla 4.7 Saldo a financiar con la empresa LEIZ S.A.**

Entrada 30%	<b>\$ 4.650,00</b>
Reserva 10%	\$ 465,00
Saldo	<b>\$ 4.185,00</b>
Diferido a 12, 15 o 18 meses	<b>\$ 348,75</b>

**Fuente:** Los autores

**Institución:** CASA PLAN S.A.

**Valor de la Vivienda:** \$15,500 dólares.

**Monto de Préstamo:** \$15,000 dólares.

**Plazo:** máximo 96 meses.

**Cuota de inscripción:** \$450 dólares.

**Cuotas mensuales:** \$191 dólares.

## CLIENTES TIPO C

**Institución:** BIESS

**Valor de la Vivienda:** \$12,500 dólares.

**Ingreso neto:** 600 USD.

**Cuota mensual máxima:** 240 USD (Es el 40% del ingreso neto).

**Plazo:** máximo 25 años.

**Tabla 4.8 Plan de Financiamiento BIESS**

<b>TIEMPO</b>	<b>TASA DE INTERES NOMINAL</b>	<b>VALOR MAXIMO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO</b>	<b>CUOTA MAXIMA MENSUAL</b>
(Años)	(%)	(USD)	(USD)
5	7.9	\$ 11.864,00	\$ 240,00
10	7.9	\$ 19.868,00	\$ 240,00
15	8.20	\$ 24.813,00	\$ 240,00
20	8.69	\$ 27.276,00	\$ 240,00
25	8.69	\$ 29.337,00	\$ 240,00

**Fuente:** Los autores

**Institución:** BANCO DEL PACÍFICO

**Valor de la Vivienda:** \$12.500 dólares.

**Monto de Préstamo:** \$ 8.750 dólares.

**Entrada del cliente:** 30% del valor de la vivienda.

**Plazo:** máximo 12 años.

Las tasas de este producto varían de acuerdo al porcentaje de financiamiento.

**Tabla 4.9 Plan de Financiamiento Banco del Pacífico**

TIEMPO	TASA DE INTERES NOMINAL	VALOR MAXIMO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	CUOTA MÁXIMA MENSUAL	NUMERO DE PAGOS MENSUALES
(Años)	(%)	(USD)	(USD)	
5	10.00	\$ 8.750,00	\$ 185,91	60
10	10.00	\$ 8.750,00	\$ 115,63	120
12	10.00	\$ 8.750,00	\$ 104,57	144

**Fuente:** Los autores

**Tabla 4.10 Saldo a financiar con la empresa LEIZ S.A.**

Entrada 30%	<b>\$ 3.750,00</b>
Reserva 10%	\$ 375,00
Saldo	<b>\$ 3.375,00</b>
Diferido a 12, 15 o 18 meses	<b>\$ 281,25</b>

**Fuente:** Los autores

**Institución:** CASA PLAN S.A.

**Valor de la Vivienda:** \$12,500 dólares.

**Monto de Préstamo:** \$10,000 dólares.

**Plazo:** máximo 96 meses.

**Cuota de inscripción:** \$300 dólares.

**Cuotas mensuales:** \$123 dólares.

## CLIENTES TIPO D

**Institución:** BIESS

**Valor de la Vivienda:** \$8,500 dólares.

**Ingreso neto:** 400 USD.

**Cuota mensual máxima:** 160 USD (Es el 40% del ingreso neto).

**Plazo:** máximo 25 años.

**Tabla 4.11 Plan de Financiamiento BIESS**

TIEMPO	TASA DE INTERES NOMINAL	VALOR MAXIMO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	CUOTA MÁXIMA MENSUAL
(Años)	(%)	(USD)	(USD)
5	7.9	\$ 7.910,00	\$ 160,00
10	7.9	\$ 13.245,00	\$ 160,00
15	8.20	\$ 16.542,00	\$ 160,00
20	8.69	\$ 18.184,00	\$ 160,00
25	8.69	\$ 19.558,00	\$ 160,00

**Fuente:** Los autores

**Institución:** BANCO DEL PACÍFICO

**Valor de la Vivienda:** \$8,500 dólares.

**Monto de Préstamo:** \$ 5,950 dólares.

**Entrada del cliente:** 30% del valor de la vivienda.

**Plazo:** máximo 12 años.



Las tasas de este producto varían de acuerdo al porcentaje de financiamiento.

**Tabla 4.12 Plan de Financiamiento Banco del Pacífico**

TIEMPO	TASA DE INTERES NOMINAL	VALOR MAXIMO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	CUOTA MÁXIMA MENSUAL	NUMERO DE PAGOS MENSUALES
(Años)	(%)	(USD)	(USD)	
5	10.00	\$ 5.950,00	\$ 126,42	60
10	10.00	\$ 5.950,00	\$ 78,63	120
12	10.00	\$ 5.950,00	\$ 71,11	144

**Fuente:** Los autores

**Tabla 4.13 Saldo a financiar con la empresa LEIZ S.A.**

Entrada 30%	<b>\$ 2.550,00</b>
Reserva 10%	\$ 255,00
Saldo	<b>\$ 2.295,00</b>
Diferido a 12, 15 o 18 meses	<b>\$ 191,25</b>

**Fuente:** Los autores

#### 4.4. Diseño de las Viviendas a construirse

Se propone cuatro diseños de viviendas para los clientes de la lotización, en donde se consideró la siguiente variable: La información obtenida de las encuestas cuyos datos proporcionaron la posibilidad económica de los clientes así como las características de las viviendas.

##### 4.4.1. Características

Tabla 4.14 Diseño de las viviendas a construirse

DISEÑO DE LAS VIVIENDAS A CONSTRUIRSE						
CASA MIXTA CON GUADUA						
			MODELO			
		DETALLE	TIPO A	TIPO B	TIPO C	TIPO D
CARACTERÍSTICAS	1 Planta		•	•	•	•
	Dormitorios		3	2	2	2
	Cocina		•	•	•	•
	Sala		•	•	•	•
	Comedor		•	•	•	•
	Baños		2	1	1	1
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	Excavación y relleno		•	•	•	•
	Estructuras en general	Replanteo, riostras y plintos.	•	•	•	•
	Muro	Piedra base	•	•	•	•
	Piso	Planta baja de cerámica	•	•		
	Paneles de caña	Revestidas con cemento	•	•	•	•
	Divisiones interiores	Paredes revestidas de cemento	•	•	•	•
	Pilares	Guadua	•	•	•	•
	Ventanas	Aluminio y vidrio	•	•	•	•
	Cerraduras	Marca Fighter o similar	•	•	•	•
	Closets	Se incluye closets en todos los dormitorios	•	•		
	Puertas de Madera	Principal Laurel. Interiores Tamboradas	•	•	•	•
	Cocina	Meson	•	•	•	•
	Cubierta	Estructura de guadua. Planchas de fibrocemento	•	•	•	•
	Instalaciones sanitarias	Baño, cocina	•	•	•	•
Sanitarios y griferías	Sanitarios y griferías Edesa y FV	•	•	•	•	
Lavadero	Cemento	•	•			
AREA DE TERRENO			250m <sup>2</sup>	250m <sup>2</sup>	250m <sup>2</sup>	250m <sup>2</sup>
AREA CONSTRUCCIÓN m <sup>2</sup>			70,5 m <sup>2</sup>	67,5 m <sup>2</sup>	56,1 m <sup>2</sup>	36 m <sup>2</sup>
PRECIO TOTAL			20.000,00	15.500,00	12.500,00	8.500,00

Fuente: Los autores

En este cuadro usted podrá apreciar: Las características, especificaciones técnicas, el área de construcción y el precio total de las viviendas sugeridas, logrando identificar las viviendas tipo A, B, C, D, inmediatamente visualizará las áreas de las casas y planos.

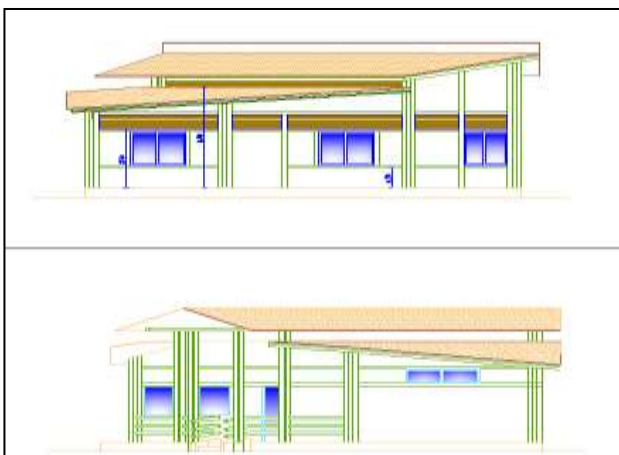
### MODELO TIPO A (Área de Construcción 70.50 m<sup>2</sup>)

**Ilustración 4.1** Características de la vivienda modelo tipo A



Fuente: LEIZ S.A.

**Ilustración 4.2** Diseño de la vivienda modelo tipo A

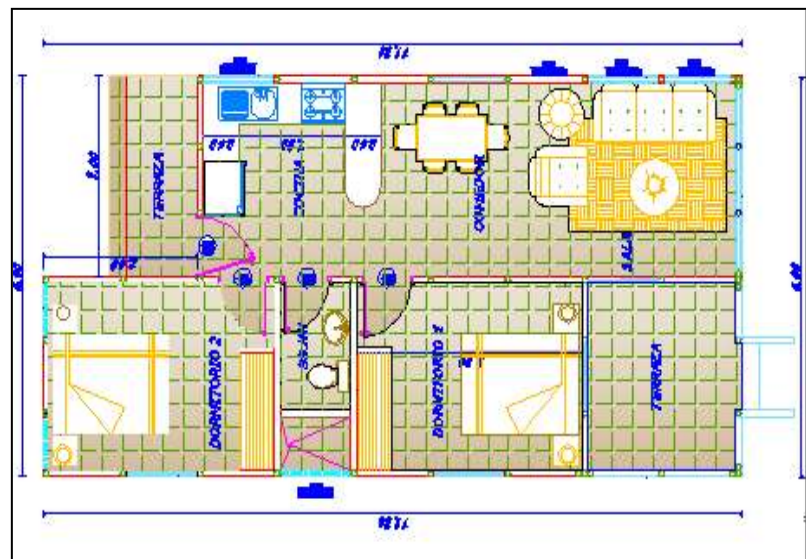


Fuente: LEIZ S.A.

## MODELO TIPO B (Área de Construcción 67.50 m<sup>2</sup>)

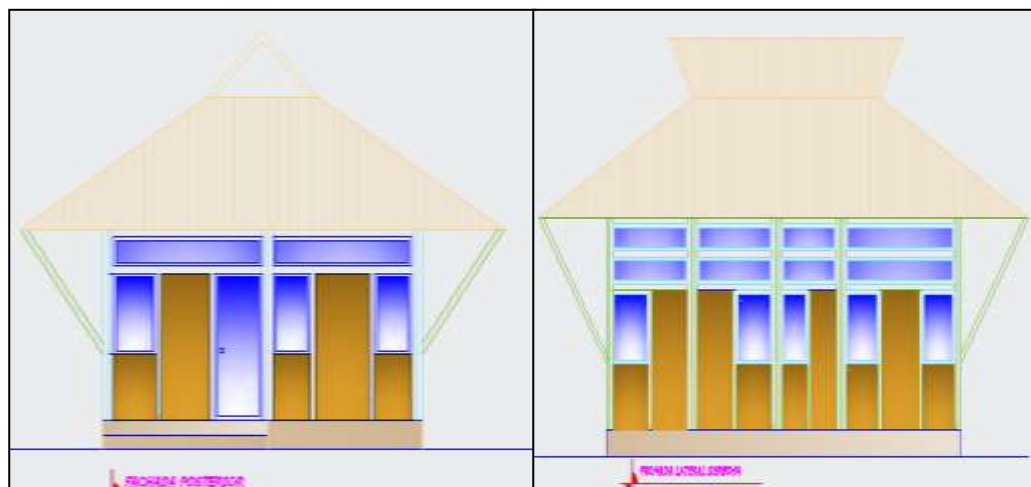
La diferencia básica con relación la vivienda de tipo A, es que tiene un dormitorio menos y un baño menos.

**Ilustración 4.3 Características de la vivienda modelo tipo B**



Fuente: LEIZ S.A.

**Ilustración 4.4 Diseño de la vivienda modelo tipo B**

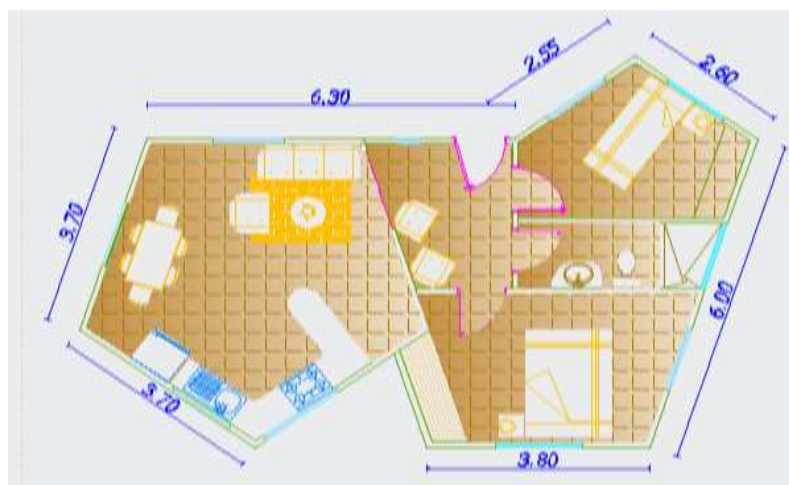


Fuente: LEIZ S.A.

### MODELO TIPO C (Área de Construcción 56.10 m<sup>2</sup>)

La diferencia básica con relación a la vivienda de tipo A, es que tiene dos dormitorios, no tienen closets, un baño menos, entre otros atributos que para ello usted revisará en la tabla 5.3

**Ilustración 4.5 Características de la vivienda modelo tipo C**



Fuente: LEIZ S.A.

**Ilustración 4.6 Diseño de la vivienda modelo tipo C**

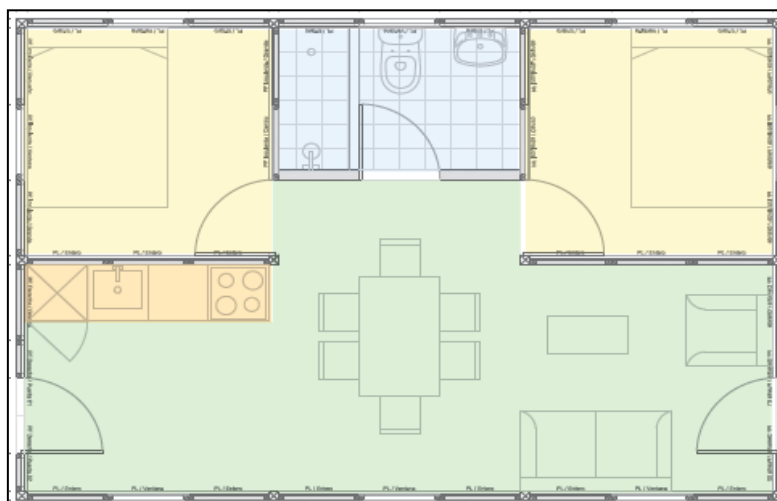


Fuente: LEIZ S.A.

## MODELO TIPO D (Área de Construcción 36 m<sup>2</sup>)

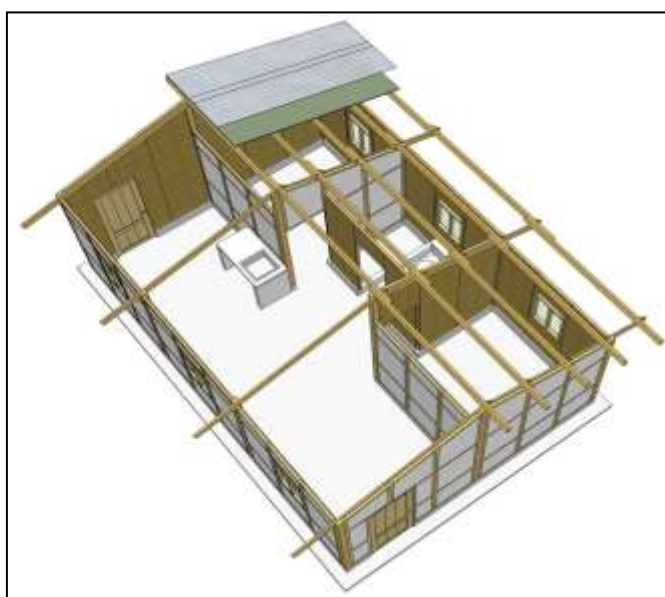
La diferencia básica con relación a la vivienda de tipo A, es que tiene dos dormitorios, no tienen closets, un baño menos y el área de construcción.

**Ilustración 4.7 Características de la vivienda modelo tipo D**



Fuente: LEIZ S.A.

**Ilustración 4.8 Diseño de la vivienda modelo tipo D**



Fuente: LEIZ S.A.

## **4.5. Reestructuración de la organización**

La estructura de la empresa no ha sido la adecuada por lo que se va a reestructurarla ejecutando el siguiente plan estratégico iniciando con el organigrama propuesto.

### **4.5.1. Políticas de Cobros a Cartera Vencida de Clientes**

Debido a la cartera vencida de clientes que tiene la empresa con 85 solares que no están cancelados, se ha determinado una política de cobro a partir del año 2013, la cual fue refinanciar la deuda en 36 meses sin incluir ningún interés por mora en la deuda.

Conjuntamente durante ese lapso de tiempo, la empresa seguirá cobrando alícuotas por gastos administrativos a los clientes que estén al día con sus haberes y a los que estén con deudas pendientes, es decir a los 270 solares vendidos, con una cuota mensual aparte a la deuda atrasada.

### **4.5.2. Plan de Ventas**

Con la publicidad y promociones de ventas se planea vender los 61 solares que dispone la empresa, la cual ayudará a cubrir las deudas de la compañía y evitará problemas futuros en el flujo de dinero.

Las ventas se las realizarán con un 10% de reserva y el 90% de saldo será otorgado por medio de la entidad bancaria. Para esto, la empresa realizará alianzas con varias instituciones financieras y se encargará de guiar al cliente a la entidad crediticia en la que podrá solicitar un crédito de consumo.

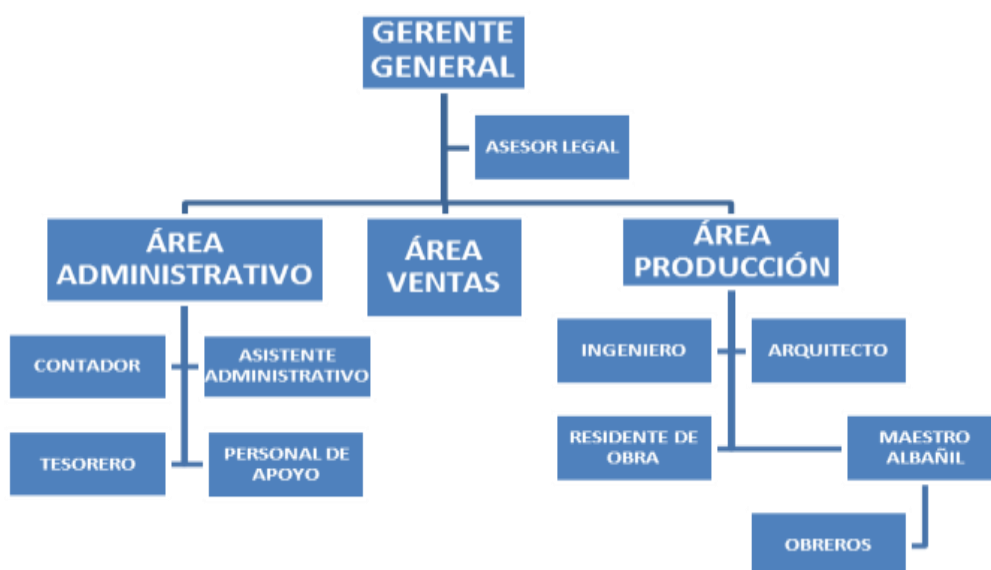
Los ingresos correspondientes al 90% serán acreditados por la entidad bancaria en su totalidad en la cuenta de la empresa.

### 4.5.3. Organigrama propuesto

La empresa debería operar en un lugar adecuado para poder llevar a cabo una estructura organizacional acorde a sus actividades, ya que en las instalaciones que se encuentra actualmente son reducidas y no prestan las comodidades respectivas.

A continuación se proyectará el siguiente organigrama para la empresa.

**Gráfico 4.2 Organigrama propuesto para LEIZ S.A.**



**Fuente:** Los autores

Esta estructura organizacional debe ser eficiente, donde todo el personal cuente con la preparación necesaria para cumplir con sus responsabilidades asignadas.

## 4.6. Estrategias varias

### 4.6.1. Promoción y Publicidad

La estrategia en la empresa será implementar diferentes tipos de publicidad. Mediante este tipo de comunicación comercial se busca cumplir con el incremento de las ventas, realizando las siguientes actividades:



- Publicaciones en redes sociales.- Crear una cuenta en las páginas de redes sociales (Facebook, correo Hotmail, Twitter).
- Páginas web.- Crear una página web dando a conocer la empresa y el producto.
- Participar en las ferias de construcción.- Participar en las ferias en general y especialmente en ferias de la construcción.
- Publicidad boca a boca con planos de los expectativas futuras.

#### **4.6.2. Normas generales de la lotización “El SOL”**

La asociación actualmente existe, se sugiere, su legalización; para luego crear normas dentro de la lotización para de esta manera armonice la vida en común de los propietarios.

##### **Son deberes de los propietarios:**

- ✓ Asistir las sesiones ordinarias y extraordinarias.
- ✓ Cumplir con las resoluciones de las asambleas ordinarias y extraordinarias.
- ✓ Pagar oportunamente las alcúotas por gastos de: Administración, seguridad, y mantenimiento de áreas verdes.
- ✓ Promover un ambiente de armonía, amistad y solidaridad entre los miembros de la asociación.
- ✓ Realizar limpiezas periódicas de sus solares para dar una mejor presentación.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las normas de seguridad que deben tener para acceder a la lotización.
- ✓ En caso de arriendo o venta del inmueble, informar a la asociación los datos del nuevo propietario, él mismo que debe cumplir las normas.

##### **Es prohibido para los propietarios:**

- ✓ Utilizar las calles o veredas con materiales de construcción, basuras u otros objetos y obstaculizar el tránsito de peatones o vehículos.
- ✓ Fomentar la desunión o discordia entre los habitantes.

- ✓ Destruir o disponer arbitrariamente de los bienes comunes.
- ✓ Utilizar el solar para fines ilícitos o inmorales, afectando las buenas costumbres y tranquilidad de los demás habitantes.
- ✓ Alterar el diseño de las veredas y áreas verdes o hacer cambios que no estén debidamente autorizados.
- ✓ Está terminantemente prohibido destinar los solares para tener criaderos de chanchos, gallinas, etc.
- ✓ Arrojar basura a los bienes de los propietarios, a los bienes comunes o a las vías de circulación interna.

La sugerencia permite y prohíbe algunas situaciones en consecuencia deberá ser informada por escrito a cada propietario de los terrenos.

#### **4.7. Alianzas Financieras**

Hacer alianzas con bancos o promotoras inmobiliarias, para que el cliente actual de LEIZ S.A. tenga un camino a seguir y que se obligue a construir la urbanización y el proyecto en su totalidad es decir incluir la obra de infraestructura como las aceras y bordillos, cerramiento, áreas verdes, instalaciones sanitarias y eléctricas corto plazo, se mencionó el plan con el BIESS y también del Banco del Pacífico como opciones.

En otro aspecto, en medida que se construye las obras de infraestructura los clientes que deseen construir sus viviendas, podrían hacerlos.

Esta alianza, conlleva el siguiente planteamiento que detallamos en el ejercicio.

Si los clientes tipo A, desean una vivienda tipo A, que cuesta \$20.000, (1) a través de la alianza el banco o promotora, debería incluir el cálculo proporcional de aceras y bordillos cerramiento y acometidas de servicios básicos para que esa proporcionalidad cumpla con el objetivo de la urbanización, se ha considerado que el monto aproximado sea \$5.000 adicionales al valor de la casa es decir \$ 25.000 (2).

El monto estimado de Cía. LEIZ S.A, de aceras y bordillos cerramiento y servicios básicos es de \$5000.

El cliente de Cía. LEIZ S.A., deberá ser informado sobre el punto (2), es decir que el costo de su vivienda es de \$25.000.

Evidentemente de los 205 clientes se debe establecer el punto de equilibrio contable es decir los dólares necesarios para iniciar la construcción de cada uno de los modelos, ya que son precios diferentes según el poder adquisitivo de cada cliente.

La compañía LEIZ S.A, deberá organizarse de tal manera que pueda ser la constructora y debe estar especificado en dicha alianza con el promotor inmobiliario o banco.

A continuación revisara el cálculo del punto de equilibrio.

#### Gráfico 4.3 Cálculo del Punto Equilibrio

$$\text{Punto de Equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{\text{PVP}-\text{Cv}}$$

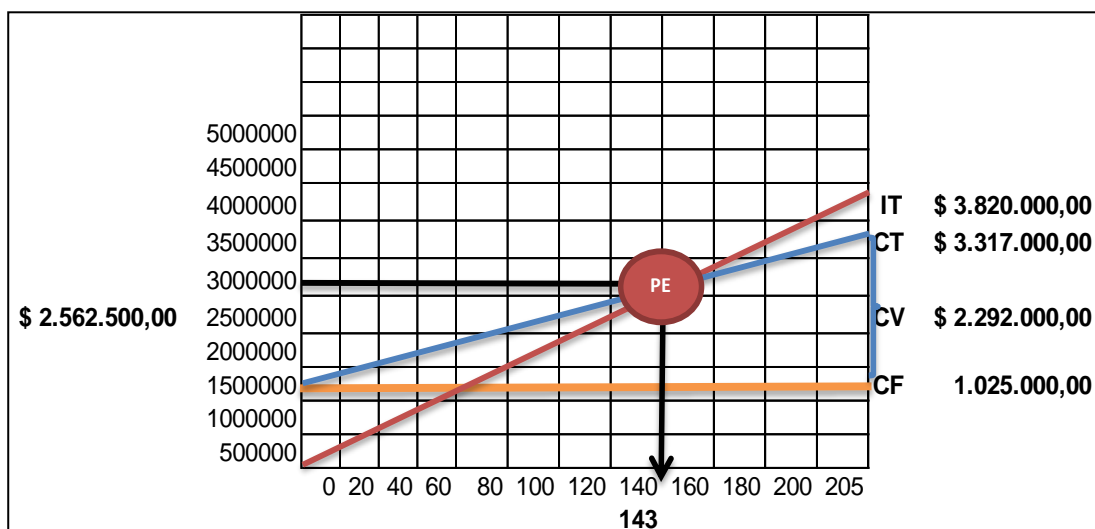
Fuente: Los autores

Tabla 4.15 Punto de Equilibrio en Unidades y Dólares

MODELO DE VIVIENDAS	Nº DE VIVIENDAS	PVP	TOTAL	CF	CFT	CV	CV	PE \$	PE
	UNIDAD	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	UNIDAD
A	35	\$ 25.000,00	\$ 875.000,00	\$ 5.000,00	\$ 175.000,00	\$ 525.000,00	\$ 15.000,00	\$ 437.500,00	18
B	50	\$ 20.500,00	\$ 1.025.000,00	\$ 5.000,00	250000	\$ 615.000,00	\$ 12.300,00	\$ 625.000,00	30
C	75	\$ 17.500,00	\$ 1.312.500,00	\$ 5.000,00	375000	\$ 787.500,00	\$ 10.500,00	\$ 937.500,00	54
D	45	\$ 13.500,00	\$ 607.500,00	\$ 5.000,00	225000	\$ 364.500,00	\$ 8.100,00	\$ 562.500,00	42
TOTALES	205	\$ 76.500,00	\$ 3.820.000,00	\$ 20.000,00	\$ 1.025.000,00	\$ 2.292.000,00	\$ 45.900,00	\$ 2.562.500,00	\$ 143,23
						\$ 3.317.000,00			

Fuente: Los autores

**Gráfico 4.4 Esquema del Punto Equilibrio**



**Fuente:** Los autores

En este anexo se puede apreciar el número de viviendas que cumplen el PE (punto de equilibrio), a fin de empezar la operación.

Haciendo el análisis respectivo en los resultados que arroja para cada uno de los modelos de vivienda el punto de equilibrio se darán cuenta que comercialmente no es rentable la construcción de las viviendas de tipo D, por cuanto la cantidad de unidades para iniciar la construcción casi llega a la totalidad disponible. Por lo consiguiente se debería construir todo el conjunto habitacional incluyendo ese tipo de vivienda y el proyecto debe centrarse en conseguir alianzas estratégicas financieras que aseguren el desarrollo y construcción de los tres tipos restantes de vivienda.

#### **4.8. Proyecciones Financieras**

- El proyecto LEIZ S.A. se divide en dos partes: Un primer evento que se ubica en los periodos 2009-2012 para lo cual se ha presentado los detalles de las operaciones de dicho periodo con resultados no tan alentadores, por lo que se

ha dado la tarea de reinventar el proyecto en un segundo evento haciendo una reingeniería total en temas como cartera vencida, promoción de venta, publicidad agresiva para hacer de esta compañía un proyecto rentable en los 4 años que va a durar nuestro proyecto.

- La inversión inicial que tiene se ejecutó en el año 2009 por un valor de \$50.500 para la compra de activos fijos, los mismos que sirvieron para uso de la administración y aumentar la producción. Es por ello que se ha considerado este monto como inversión inicial ya que hasta la actualidad no ha sido cancelado. Esta inversión la realizó el accionista mayoritario de la empresa.
- El pago del préstamo del accionista será cancelado en el año 2015 y 2016 de las proyecciones, con un pago del 40% de las utilidades obtenidas en cada año.
- Para el pago a los proveedores locales se consideró un desembolso del 40% de las utilidades alcanzadas en cada año.
- En el análisis de mercadeo de LEIZ S.A. se determinó que dispone de 61 solares para la venta al público.
- Se tiene previsto para el año 2014 hacer una renovación por \$3,500 del equipo de computación.
- En el año 2015 la empresa tiene pronosticado hacer una inversión en la compra de 13 solares por un monto de \$39,000.
- Para el primer año, es decir para el 2013 se prevé un incremento de \$500 en el valor del terreno es decir \$4,000 por cada solar, para cubrir costos operativos y la plusvalía propia del terreno, lo que significa un incremento del 14,29%, con la implementación de la promoción y publicidad se estima llegar a vender 16 solares.
- Para el segundo y tercer año, que en este caso es el 2014 y 2015 el balneario General Villamil está considerado un polo de desarrollo turístico y urbanístico con proyectos como ciudad Karibao, los cuales intrínsecamente

generan plusvalía a nuestros terrenos, por lo cual se ha pronosticado un incremento del 25% para cada año al valor del terreno del año anterior, se pretende vender 36 solares en los 2 años.

- En el último año de la proyección se estima vender 18 solares más, se le aplica un incremento del 28% con relación al tercer año debido a que la infraestructura del cerramiento estaría culminada y esto generaría plusvalía en los solares.
- El presupuesto de publicidad para el año 2013 será un 5% del total de las ventas por ser un año de transición, luego baja al 4% hasta el 2016.
- Para la proyección de las cuentas por cobrar a los clientes, el saldo inicial de cartera es el saldo final del año 2012 y se ha establecido una política de cobro, la cual fue refinanciar la deuda en 36 meses sin incluir ningún interés por mora en la deuda. La empresa tiene 85 solares que están con deudas pendientes con un valor de \$456,01 por pagar por cada solar.

Cuentas por Cobrar Clientes (saldo final año 2012) = \$38,760.94.

Solares no Cancelados = 85 solares.

Total Cuentas por Cobrar solares no cancelados =  $\$38,760.94 / 85 = \$456.01$ .

Cuota por cobrar mensual =  $\$456.01 / 36 \text{ meses} = \$12.67$ .

- Durante los 36 meses que se va a refinanciar las deudas atrasadas, la empresa seguirá cobrando alícuotas por gastos administrativos a los 185 solares que están cancelados y a los 85 solares que no están cancelados con una cuota mensual aparte a la deuda atrasada.

Cuota anual por gastos administrativos por c/solar = \$ 70 dólares.

Total Gastos Administrativos anual =  $270 * \$70 \text{ dólares} = \$18,900 \text{ dólares}$ .

Cuota por cobrar mensual Gastos Administrativos por c/solar =  $\$70 / 12 \text{ meses} = \$5,83 \text{ dólares}$ .

A continuación se proyectarán los estados financieros y se determinará cual es la utilidad de la inversión de este proyecto.

#### 4.8.1. Estados Financieros Proyectados

**Tabla 4.16 Estado de situación financiera proyectado LE**

<b>ACTIVOS</b>	<b>2.013</b>	<b>2.014</b>	<b>2.015</b>	<b>2.016</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
CAJA BANCOS	10.750,43	37.447,75	20.141,28	59.048,81
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	44.740,63	34.520,31	24.300,00	28.800,00
<b>TOTAL: ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>55.491,06</b>	<b>71.968,06</b>	<b>44.441,28</b>	<b>87.848,81</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>				
MUEBLES Y ENSERES	1.767,45	1.767,45	1.767,45	1.767,45
MAQUINARIAS, EQUIPOS E INSTALACIONES	8.560,00	8.560,00	8.560,00	8.560,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3.678,00	7.178,00	7.178,00	7.178,00
VEHICULOS	27.723,80	27.723,80	27.723,80	27.723,80
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-37.771,53	-45.515,70	-47.715,11	-49.914,52
TERRENOS	7.785,00	4.671,00	40.557,00	12.000,00
<b>TOTAL: PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS</b>	<b>11.742,73</b>	<b>4.384,55</b>	<b>38.071,14</b>	<b>7.314,73</b>
<b>TOTAL: A C T I V O S</b>	<b>67.233,78</b>	<b>76.352,62</b>	<b>82.512,42</b>	<b>95.163,54</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	10.626,30	0,00		
IMPUESTOS POR PAGAR	2.982,81	7.322,83	12.140,39	23.078,33
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	2.392,63	5.873,92	9.738,28	18.512,03
<b>TOTAL: PASIVO CORRIENTE</b>	<b>16.001,74</b>	<b>13.196,75</b>	<b>21.878,67</b>	<b>41.590,35</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>				
PREAMOS DE ACCIONISTAS L/P	50.500,00	50.500,00	33.282,72	0,00
<b>TOTAL: PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>50.500,00</b>	<b>50.500,00</b>	<b>33.282,72</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL: P A S I V O</b>	<b>66.501,74</b>	<b>63.696,75</b>	<b>55.161,39</b>	<b>41.590,35</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
CAPITAL SUSCRITO	800,00	800,00	800,00	800,00
RESERVA LEGAL	1.057,54	2.596,27	4.304,32	8.182,32
RESULTADOS EJERCICIOS AÑOS ANTERIORES	-5.355,67	-1.125,50	5.029,43	11.861,61
RESULTADO EJERCICIO ACTUAL	4.230,17	10.385,10	17.217,28	32.729,26
<b>TOTAL: P A T R I M O N I O</b>	<b>732,04</b>	<b>12.655,87</b>	<b>27.351,03</b>	<b>53.573,19</b>
<b>TOTAL: PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>67.233,78</b>	<b>76.352,62</b>	<b>82.512,42</b>	<b>95.163,54</b>

**Fuente:** Los autores

**Tabla 4.17 Flujo de Caja proyectado LEIZ S.A.**

PERIODOS		2.013	2.014	2.015	2.016
INGRESOS POR VENTAS- ENTRADA 10%		6400,00	9000,00	11250,00	14400,00
INGRESOS POR VENTAS- CRÉDITO 90%		57600,00	81000,00	101250,00	129600,00
RECUPERACION DE CARTERA VENCIDA		12920,31	12920,31	12920,31	0,00
OTROS INGRESOS (ALÍCUOTAS)		18900,00	21600,00	24300,00	0,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>95820,31</b>	<b>124520,31</b>	<b>149720,31</b>	<b>144000,00</b>
<b>(-)COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>		<b>28.497,52</b>	<b>29.204,62</b>	<b>24.457,99</b>	<b>856,00</b>
HONORARIOS PROFESIONALES		1.640,38	1.692,87	1.752,12	1.813,44
SUELDO/SALARIOS Y BENEFICIOS DE LEY		11.809,35	12.187,25	12.613,80	9.356,40
PUBLICIDAD		3.200,00	3.600,00	4.500,00	5.760,00
SUMINISTROS Y MATERIALES		188,46	194,50	201,30	208,35
VIÁTICOS		1.129,70	1.165,85	1.206,66	1.248,89
GASTOS VARIOS		564,85	582,93	603,33	0,00
SERVICIOS BÁSICOS		842,14	869,09	899,51	0,00
PARTICIPACIÓN DE TRABAJ. 15%		2.392,63	5.873,92	9.738,28	18.512,03
IMPUESTO A LA RENTA		2.982,81	7.322,83	12.140,39	23.078,33
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>24.750,32</b>	<b>33.489,23</b>	<b>43.655,39</b>	<b>59.977,43</b>
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS				17.217,28	32.729,26
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES		4.230,17	10.385,10		
INVERSION ACTIVOS FIJOS	-50.500,00			<b>39000,00</b>	
RENOVACION DE ACTIVOS FIJOS			3.500,00		
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-50.500,00</b>	<b>38.342,31</b>	<b>47.941,37</b>	<b>25.389,65</b>	<b>50.437,31</b>

**Fuente:** Los autores

En este flujo de caja puede observar los ingresos futuros, que tendrá la Cía. LEIZ S.A. y que ayudarán a la ejecución de la urbanización.

Servirá también las proyecciones para analizar posteriormente el TIR y VAN.



**Tabla 4.18 Estado de Resultado Integrales proyectado LEIZ S.A.**

PERIODOS	2.013	2.014	2.015	2.016
INGRESOS POR VENTAS- ENTRADA 10%	6.400,00	9.000,00	11.250,00	14.400,00
INGRESOS POR VENTAS- CRÉDITO 90%	57.600,00	81.000,00	101.250,00	129.600,00
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>64.000,00</b>	<b>90.000,00</b>	<b>112.500,00</b>	<b>144.000,00</b>
(-)COSTOS DE PRODUCCIÓN	28.497,52	29.204,62	24.457,99	856,00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>35.502,48</b>	<b>60.795,38</b>	<b>88.042,01</b>	<b>143.144,00</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>19.551,63</b>	<b>21.635,89</b>	<b>23.120,12</b>	<b>19.730,49</b>
HONORARIOS PROFESIONALES	1.640,38	1.692,87	1.752,12	1.813,44
SUELDO/SALARIOS Y BENEFICIOS DE LEY	11.809,35	12.187,25	12.613,80	9.356,40
PUBLICIDAD	3.200,00	3.600,00	4.500,00	5.760,00
SUMINISTROS Y MATERIALES	188,46	194,50	201,30	208,35
VIATICOS	1.129,70	1.165,85	1.206,66	1.248,89
GASTOS VARIOS	564,85	582,93	603,33	0,00
DEPRECIACIONES	176,75	1.343,41	1.343,41	1.343,41
SERVICIOS BÁSICOS	842,14	869,09	899,51	0,00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>15.950,85</b>	<b>39.159,49</b>	<b>64.921,88</b>	<b>123.413,51</b>
<b>PARTICIPACIÓN DE TRABAJ. 15%</b>	2.392,63	5.873,92	9.738,28	18.512,03
<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>	2.982,81	7.322,83	12.140,39	23.078,33
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>10.575,42</b>	<b>25.962,74</b>	<b>43.043,21</b>	<b>81.823,16</b>

Fuente: Los autores

**Tabla 4.19 Proyección de Ventas LEIZ S.A.**

Presupuesto de Ventas	2.013	2.014	2.015	2.016
<b>Cantidad</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>
<b>Entrada 10%</b>	400,00	500,00	625,00	800,00
<b>Saldo 90%</b>	3600,00	4500,00	5625,00	7200,00

Fuente: Los autores

#### 4.8.2. TIR, VAN

A continuación se revisarán dos indicadores a fin de orientar a los inversionistas posibles, esto se ha calculado en función del flujo de caja.

**Datos:**

**Tabla 4.20 Flujo de Caja Proyecto de LEIZ S.A.**

PERIODO	0	1	2	3	4
FLUJO DE CAJA	-50.500,00	38.342,31	47.941,37	25.389,65	50.437,31

**Fuente:** Los autores

La información anterior sobre los flujos de fondos que son el soporte y en función de esos datos hemos calculado VAN y la TIR. Tomando en cuenta los índices de riesgo país, tasa pasiva y tasa referencial de ganancias en el sector de la construcción esperada por el inversionista.

**Tabla 4.21 Cálculo de la tasa del mercado**

CONCEPTOS	PESO	BASE
RIESGO PAÍS	5,92%	Fuente BCE
TASA PASIVA	4,53%	Fuente BCE
SECTOR DE LA CONSTRUCCION	12,00%	Inversionista
<b>TASA DEL MERCADO</b>	<b>22,45%</b>	

**Fuente:** Los autores, datos tomados de [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Tabla 4.22 Indicadores VAN-TIR (Resultados)**

INDICADORES	DATOS
VAN	\$ 49.049,51
TIR	69,73%

**Fuente:** Los autores

Como se observa en la tabla 5.21, el proyecto es rentable, ya que el VAN (Valor actual neto) es mayor a cero (\$49.049.51) y la TIR (Tasa interna de retorno) es mayor a la tasa mínima requerida (22.45%) para el mercado logrando en el proyecto 69.73%. lo que origina altas expectativas para continuar con el proyecto hasta el final.

Sin duda la proyección financiera es aceptable, con más orden puede llegarse hasta el final de este proyecto que inició con un bien social.

## Conclusiones

- La empresa LEIZ S.A. a través de la implementación de las estrategias como las políticas de cobro a su cartera vencida, la promoción y publicidad y la venta de sus solares que todavía dispone, puede cancelar sus deudas y obtener rendimiento.
- De acuerdo al estudio realizado, se considera que el BIESS, Casa Plan y el Banco del Pacífico, son un buen mecanismo para obtener financiamiento en la construcción de las viviendas. Contará con facilidad de los créditos hipotecarios por medio de las instituciones financieras.
- La zona donde se encuentra el proyecto no cuenta todos los servicios como son agua, luz, teléfono, etc., así como con centros comerciales, supermercados, bancos, farmacias, colegios, universidades, etc., el municipio no cuenta con suficientes recursos por lo que es una de las variables por las cuales le proyecto no ha iniciado en su etapa de construcción.
- Está proyectado la construcción de una nueva autopista que pasa por la mitad de la lotización, por lo que se prevé que la zona elevará su plusvalía, situación que también ha retrasado la obra.
- La diferencia que tendrá el Conjunto “Villas Ecológicas Mixtas” con su competencia está en su diseño arquitectónico, sus acabados interiores, las áreas verdes y recreativas que se encuentran dentro del proyecto, será el único conjunto de estas características en la zona donde se desarrollará el proyecto, además cuenta con solares amplios cuando la competencia lo reduce a 110 mts<sup>2</sup>.

- Además de buscar la ayuda a un grupo de empleados del Consejo Provincial del Guayas, la construcción de las casas en la lotización es una fuente de trabajo segura para los habitantes del sector mientras se desarrolle el proyecto lo que origina una cualidad y ventajas para la sociedad ya que el fin jamás fue de lucro si no de bienestar para los interesados fundadores del proyecto.
- Finalmente el proyecto es rentable, de acuerdo a los análisis aplicados, solo es necesario iniciar y tener las alianzas estratégicas definidas.

## Recomendaciones

- La empresa debe implementar el plan de marketing planteado, para que de esta manera logre un mejor desarrollo la lotización, con el plan de marketing todas las actividades deben ser concadenadas.
- Formar una asociación con los propietarios de solares dentro de la lotización para dar seguridad del predio, priorizando la elaboración de un reglamento interno con la asociación de propietarios.
- Buscar una acción legal para que los clientes que forman parte de la cartera vencida cumplan con el compromiso adquirido, y de esa manera poder realizar las mejoras en la lotización, si no devolverle los valores para iniciar el proyecto con todos los terrenos vendidos.
- La empresa debe terminar la obra del cerramiento para recuperar la confianza de los clientes, como también dar a conocer la cierta obra de infraestructura se realizará sin costos adicionales y será financiada con la utilidad de las ventas de los solares.
- El cliente debe aprovechar el plan de financiamiento que se propone con cualquiera de las entidades antes mencionada para mejorar la calidad de vida y obtener mejor plusvalía en el mercado.
- Colocar señalética para que los clientes lleguen con facilidad a la lotización e implementar un sistema de transportación liviano para el traslado de los futuros clientes desde la carretera Progreso-Playas intersección con la lotización Las Brisas hasta la “Lotización El Sol”.
- Pedir ayuda a organismos de gobierno como el municipio para acceder con mayor facilidad a la lotización a pesar de estar cerca de la avenida principal.

## Bibliografía

### Referencias Bibliográficas

1. BERNAL, César, *Metodología de la Investigación*, II Edición, Pearson, México 2006, 304pp.
2. PARMERLEE, David, *Como Preparar un Plan de Marketing*, Ediciones Gestión 2000 S.A., 2004, 207 pp.
3. SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo, *Preparación y Evaluación de Proyectos*, Quinta Edición, Mc Graw- Hill Interamericana, México 2007, 445pp.
4. UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA, *Instructivo de Graduación*, 15/02/2006.

### Referencias Hemerográficas

1. *BIENES RAÍCES* magazine, “Proyectos inmobiliarios, arquitectura, decoración”, edición 35, <http://www.bienesraicesmagazine.com.ec/>
2. CARVAJAL, Maritza, “La demanda de viviendas influencia los precios”, *CLAVE*, febrero-marzo 2012, <http://www.clave.com.ec>
3. *VISTAZO*, “Lo bueno y lo malo de la revolución vial”, <http://www.vistazo.com>.
4. *VISTAZO*, “Megaestructuras”, <http://www.vistazo.com>

### Referencias Electrónicas

1. BAENA, ZAPATA, Carolina, *En 2012, el sector conservaría ritmo de crecimiento*, EL COLOMBIANO, Medellín, 17 de diciembre de 2011
2. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Estudio mensual de opinión empresarial*, septiembre 2012, <http://www.bce.fin.ec>

3. Banco del Pacífico, créditos, para personas, *Créditos hipotecarios*, construye con el pacífico, [www.bancodelpacifico.com](http://www.bancodelpacifico.com)
4. Banco Internacional, banca de personas, créditos, *Créditos hipotecarios*, [www.bancointernacional.com.ec](http://www.bancointernacional.com.ec)
5. Banco Pichincha, banca personas, créditos, vivienda/construcción, *Crédito habitar construcción*, [www.pichincha.com](http://www.pichincha.com)
6. Banco del Austro, personas, crédito, vivienda, características, [www.bancodelaustro.com](http://www.bancodelaustro.com)
7. BEV, Créditos al constructor, *Reglamento de créditos para proyectos habitacionales*, 10 de mayo del 2013, [www.bev.fin.ec](http://www.bev.fin.ec)
8. BIESS, Boletín de prensa, *En octubre Biess alcanzó una nueva cumbre en créditos hipotecarios*, Quito, 26 de noviembre de 2012, <http://www.biess.fin.ec>
9. Casa Plan, cuenta programada, <http://www.motorplan-ecu.com>
10. Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de octubre, productos, créditos de viviendas, <https://www.29deoctubre.fin.ec>
11. Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de abril, productos y servicios, créditos, <http://www.coop15abril.fin.ec/>
12. DUARTE, María de los Ángeles, *El gobierno ha invertido en vialidad del país 4.784 millones de dólares*, Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, actualidad, 3 de diciembre de 2012, <http://andes.info.ec>
13. “El sector de la construcción creció 20%”, EL COMERCIO, negocios, 14 de enero del 2011, <http://www.elcomercio.com>
14. “Economía ecuatoriana creció un 4.8% durante el primer trimestre”, EL TELEGRAFO, economía, 14 de agosto 2012, <http://www.telegrafo.com.ec>
15. “El mercado inmobiliario crece en Playas”, EL COSTANERO, 18 de enero de 2012, <http://elcostanero.blogspot.com>
16. INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL, Banco del IESS, *Préstamos hipotecarios*, <http://www.biess.fin.ec>
17. INEC, *Encuesta de estratificación del nivel socioeconómico*, diciembre 2011, [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)
18. *La construcción como la industria más importante del año 2011*, ESTRATEGIA, artículos, detalles, 06 de enero del 2012, <http://www.revistaestrategia.com>



19. *La inversión pública mejoró la posición competitiva del país*, EL TELEGRAFO, Economía, 17 de septiembre 2012, <http://www.telegrafo.com.ec>
20. *Playas crece hacia la vía Data con cuatro proyectos*, EL TELEGRAFO, noticias, Guayaquil, 13 de agosto de 2011, <http://www.telegrafo.com.ec>
21. Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, programas/servicios, programa de vivienda rural, 22 de enero del 2013, [www.habitatyvivienda.gob.ec](http://www.habitatyvivienda.gob.ec)

# ANEXOS

### Anexo #1. Indicadores Financieros

RAZONES DE LÍQUIDEZ	
RATIO	FORMULA
Capital de Trabajo	$CNT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$
Razón Corriente (RC)	$RC = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$
Razón Ácida (RA)	$RA = (\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Circulante}$
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	
RATIO	FORMULA
Razón de Endeudamiento (RE)	$RE = \text{Total Pasivos} / \text{Total Activos}$
Apalancamiento	$\text{Total Activos} / \text{Total Patrimonio}$
Apalancamiento del Patrimonio	$EP = \text{Pasivo total} / \text{Total Patrimonio}$
Cobertura de Gastos Financieros (CGF)	$CGF = (U.A.II.) / \text{Gastos Financieros}$
RAZONES DE RENTABILIDAD	
RATIO	FORMULA
Margen de Utilidad Neta (MU)	$MU = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$
Margen de Utilidad Bruta	$MUB = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas}$
Rendimiento sobre los Activos (ROA)	$ROA = \text{Utilidad Neta} / \text{Total de Activos}$
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	$ROE = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$
RAZONES DE EFICIENCIA	
RATIO	FORMULA
Crecimiento de Ingresos	$\text{Ventas año actual} / \text{Ventas año pasado}$
Margen de Contribución o Margen de Utilidad Bruta	$\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas}$
Punto de Equilibrio(\$)	$\text{Costo Fijos totales} / \text{Margen de Contribución}$
Punto de Equilibrio/Ventas	$\text{Punto de Equilibrio}(\$) / \text{Ventas}$
RAZONES DE OPERACIÓN	
RATIO	FORMULA
Rotación de Inventarios (RI)	$RI = \text{Costo de ventas} / \text{Inventarios}$
Días de rotación de inventarios (DRI)	$DRI = 365 \text{ días} / \text{Rotación de inventarios}$
Rotación de Cuentas por Cobrar (RCxC)	$RCxC = \text{Ventas a crédito} / \text{Cuentas por cobrar}$
Días de Venta en Rotación de Cuentas por cobrar (DRCxC)	$DRCxC = 365 \text{ días} / \text{Rotación Ctas por Cobrar}$
Rotación de Cuentas por Pagar (RCxP)	$RCxP = \text{Compras a crédito} / \text{Cuentas por pagar}$
Días de Rotación Cuentas por Pagar (DRCxP)	$DRCxP = 365 \text{ días} / \text{Rotación Ctas por Pagar}$
Rotación Total de Activos (RTA)	$RTA = \text{Ventas} / \text{Total Activos}$
Rotación Activos Fijos (ROAf)	$ROAf = \text{Ventas} / \text{Activos fijos}$

### Anexo #2. Formato de la entrevista

- 1.- ¿Cómo se presenta la oportunidad de comprar el macrolote?
- 2.- ¿Cuál era la visión con respecto al proyecto?
- 3.- ¿Cómo está actualmente la compañía y porque?
- 4.- ¿Qué es lo que ha fallado en la compañía?

### Anexo #2. Formato de la encuesta

**Encuesta para los Clientes de la Lotización "EL SOL", ubicada en el Canton General Villamil Playas.**

La siguiente encuesta tiene como objetivo contar con información acerca de los diferentes aspectos socioeconómicos y sobre sus percepciones acerca de adquirir una vivienda en la Lotización " El Sol".  
Le Agradecemos por su colaboración.

**DATOS PERSONALES DEL CLIENTE:**

**Nombres y Apellidos:** \_\_\_\_\_

**Edad:** \_\_\_\_\_

**Sexo:** \_\_\_\_\_

**Estado Civil:** \_\_\_\_\_

**Profesión:** \_\_\_\_\_

**Actividad Ocupacional:** \_\_\_\_\_

POR FAVOR MARQUE LAS RESPUESTAS CON UNA X			
<b>1.- ¿Cómo Usted se Autoidentifica?</b>			
Blanco	<input type="checkbox"/>	Afroecuatoriano	<input type="checkbox"/>
Mestizo	<input type="checkbox"/>	Indígena	<input type="checkbox"/>
<b>2.- ¿Cuál es su nivel de instrucción académica?</b>			
Ninguno	<input type="checkbox"/>	Hasta 2 años de Educación Superior	<input type="checkbox"/>
Primaria	<input type="checkbox"/>	Superior	<input type="checkbox"/>
Secundaria	<input type="checkbox"/>	Post grado	<input type="checkbox"/>
<b>3.- ¿Cuántas cargas familiares tiene a su cargo?</b>			
1 a 3	<input type="checkbox"/>	3 a 5	<input type="checkbox"/>
		5 o Más	<input type="checkbox"/>
<b>4.- ¿ La vivienda actual donde habita es?:</b>			
Propia	<input type="checkbox"/>	Alquilada	<input type="checkbox"/>
<b>5.- ¿En qué ciudad posee su vivienda?</b>			
Guayaquil	<input type="checkbox"/>	Otros ( especifique)	_____
Playas	<input type="checkbox"/>		
<b>6.- ¿En qué clase de vivienda habita?</b>			
Casa/Villa	<input type="checkbox"/>	Cuarto	<input type="checkbox"/>
Departamento	<input type="checkbox"/>	Rancho	<input type="checkbox"/>
<b>7.- ¿Cuáles son los servicios básicos que posee?</b>			
Energía Eléctrica	<input type="checkbox"/>	Agua	<input type="checkbox"/>
		Teléfono	<input type="checkbox"/>
<b>8.- ¿Qué tecnología tiene en su hogar?</b>			
Celular	<input type="checkbox"/>	Internet	<input type="checkbox"/>
Computadora Portátil	<input type="checkbox"/>	Computadora de Escritorio	<input type="checkbox"/>
<b>9.- ¿Qué bienes posee?</b>			
Automóvil Propio	<input type="checkbox"/>	Terreno	<input type="checkbox"/>
<b>10.- ¿La empresa donde trabaja es?</b>			
Pública	<input type="checkbox"/>	Privada	<input type="checkbox"/>
<b>11.- ¿Cuánto es su ingreso familiar promedio al mes ( en dólares)?</b>			
292 a 400	<input type="checkbox"/>	600 a 700	<input type="checkbox"/>
400 a 500	<input type="checkbox"/>	700 a 1000	<input type="checkbox"/>
500 a 600	<input type="checkbox"/>	Más de 1000	<input type="checkbox"/>
<b>12.-¿Posee algún negocio propio?</b>			
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>

13.-¿Tiene deudas por pagar?

Créditos Hipotecarios

Tarjetas de Créditos

Créditos Quirografarios

Créditos de Tiendas Comerciales

Créditos para Educación

Créditos de Consumo

14.-¿ Estaría interesado en comprar una casa en la Playa?

Si

No

15.- ¿Cuáles son las razones para comprar una casa en la Playa?

Vivir Permanentemente

Vacacionar

16.- ¿Si fuera a comprar una casa, cómo la cancelaría?

Contado

Crédito

17.- Si Usted diseñará su propia vivienda:

a) Cuántas habitaciones tendría

b) Cuántos baños

18.-¿Está afiliado al Seguro Del IESS, ISSFA, ISSPOL?

Si

No

19.- ¿Tiene algún Seguro de Salud privada o Seguro de Vida?

Si

Ninguno

No

Muchas Gracias Por Su Participación