



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA**

**TÍTULO DEL PROYECTO**

**PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO ESPECIALIZADO EN  
INTERMEDIACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BIENES RAÍCES EN EL CANTÓN  
MILAGRO.**

**AUTOR:**

Francisco José Rossignoli Montiel

**Tutor:**

Econ. Mario Fernández Ronquillo

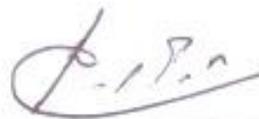
**Milagro, Abril del 2012**

## ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por el Sr. Francisco José Rossignoli Montiel, para optar al título de Economista y que acepto tuturar al estudiante, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 30 días del mes de abril del 2012

Econ. Mario Fernández Ronquillo



---

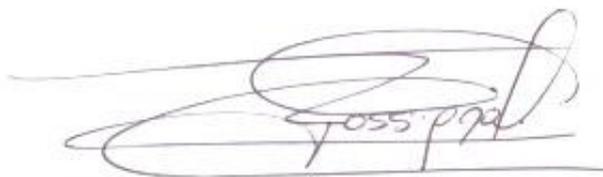
Firma del tutor

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Universidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que esta referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título ó Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 30 días del mes de abril del 2012

Francisco José Rossignoli Montiel

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Francisco José Rossignoli Montiel', written over a horizontal line.

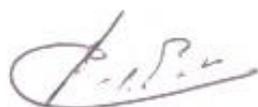
Firma del egresado (a)

CI: 1202924807

## CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Economista otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	(	)
DEFENSA ORAL	(	)
TOTAL	(	)
EQUIVALENTE	(	)



\_\_\_\_\_  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## DEDICATORIA

A IPAFIO (Isabella, Paolo y Fiorella) por ser la fuente de donde emana todo este esfuerzo.

Para y por ellos.

## AGRADECIMIENTO

A la Universidad Estatal de Milagro por darme la oportunidad de avanzar, a mis profesores por cuanto sus cátedras sirvieron para estimular mis ansias del saber, a mi tutor y amigo Economista Mario Fernández Ronquillo por compartir sin egoísmo su sapiencia y experiencia, a mis compañeros por su constante presencia en este inquietante viaje hacia el mundo del conocimiento. Pero nada de esto hubiese sido posible sin la mano del Señor que puso en mi camino a esta noble gente para mi bien. Gracias Dios.

Tengo un especial y detallado agradecimiento a los titulares y personal de las siguientes Instituciones por la información generosamente dada que sirvió de sustento para esta tesis: Registro de la Propiedad y Mercantil del cantón Milagro, Departamento de Avalúo y Catastro, Departamento de Urbanismo del Gobierno Autónomo Descentralizado de San Francisco de Milagro, Programa Sigtierras del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca acantonado en la ciudad Milagro, Urbanización Bosque Real, Biblioteca de la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Msc. Jaime Orozco Hernández

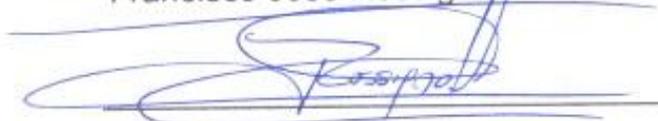
Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel cuyo tema fue Propuesta para la implementación de un centro especializado en intermediación y comercialización de bienes raíces en el Cantón Milagro y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 30 de abril del 2012

Francisco José Rossignoli Montiel



Firma del egresado (a)

CI: 1202924807

## ÍNDICE GENERAL

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>EL PROBLEMA</b>	<b>2</b>
1.1 Planteamiento de problema	2
1.2 Objetivos	4
1.3 Justificación	5
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>MARCO REFERENCIAL</b>	<b>6</b>
2.1 Marco Teórico	6
2.2 Marco Conceptual	97
2.3 Hipótesis y variables	103
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>MARCO METODOLÓGICO</b>	<b>107</b>
3.1 Tipo y diseño de la investigación	107
3.2 La población y la muestra	109
3.3 Los métodos y las técnicas	111
3.4 El tratamiento estadístico de la información	113

## **CAPÍTULO IV**

<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>114</b>
4.1 Análisis de la situación actual	114
4.2 Análisis comparativo, evolución, Tendencia y perspectivas	115
4.3 Resultados	138
4.4 Verificación de hipótesis	139

## **CAPÍTULO V**

<b>PROPUESTA</b>	<b>141</b>
5.1 Tema	141
5.2 Justificación	141
5.3 Fundamentación	142
5.4 Objetivos	151
5.5 Ubicación	151
5.6 Estudio de factibilidad	152
5.7 Descripción de la propuesta	171
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>189</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>190</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>191</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>193</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

### Tabla 1

Operacionalización de Variables 105

### Tabla 2

Encuesta orientada a conocer la opinión de la ciudadanía milagreña sobre el grado de información que posee los milagreños respecto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces. 115

### Tabla 3

Encuesta orientada a conocer la opinión de los milagreños sobre la eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles en el Cantón. 117

### Tabla 4

Encuesta orientada a conocer la opinión de la ciudadanía milagreña sobre la cantidad de empresas dedicadas a la actividad de bienes raíces existen en Milagro. 118

### Tabla 5

Encuesta dirigida a conocer el lugar al cual acuden las personas con mayor frecuencia para comercializar un bien inmueble. 119

### Tabla 6

Encuesta dirigida a conocer la opinión de las personas sobre el resultado que se obtiene con el pasar del tiempo, respecto a la vida útil de las propiedades que no se logran comercializar. 121

### Tabla 7

Encuesta dirigida a conocer la opinión de la ciudadanía sobre la rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado. 122

#### Tabla 8

Encuesta dirigida a conocer la opinión de la ciudadanía sobre la rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado. 124

#### Tabla 9

Encuesta dirigida a conocer la opinión de la población milagreña respecto a que persona o institución se le confiaría la comercialización. 125

#### Tabla 10

Encuesta dirigida a conocer el índice de efectividad que la población posee al realizar la comercialización de un bien inmueble por cuenta propia. 126

#### Tabla 11

Encuesta destinada a corroborar la cuarta hipótesis que se refiere a la poca cultura inmobiliaria que poseen los milagreños. 127

#### Tabla 12

Encuesta destinada a conocer el nivel de aprovechamiento de potencial que existe respecto al mercado de bienes raíces en la Ciudad de Milagro. 128

#### Tabla 13

Encuesta destinada a conocer la opinión ciudadana sobre el nivel de contribución de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces al cantón Milagro. 130

#### Tabla 14

Relación que existe entre el nivel de aprovechamiento del mercado de bienes raíces en Milagro y el grado de información que poseen los milagreños en cuanto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces. 131

#### Tabla 15

Relación entre la eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles en y ¿Qué tan efectivas son las negociaciones que se realizan por cuenta propia para la comercialización de un bien inmueble? 132

#### Tabla 16

Relación que existe entre la pregunta nueve ¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles? Y Cuántas empresas en Milagro dedicadas a la actividad de bienes raíces conoce usted. 133

#### Tabla 17

Resultado de las propiedades que no se logran comercializar, con el paso del tiempo y cuál es la rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble. 134

#### Tabla 18

Relación que existe entre las preguntas:

¿A quién le confiaría la comercialización de sus bienes inmuebles? y ¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles? 135

#### Tabla 19

Relación que existe entre las preguntas:

¿Qué nivel de aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces se está otorgando actualmente en la ciudad de Milagro y ¿En qué nivel el establecimiento de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces contribuiría al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro? 137

Tabla 20	
Verificación de Hipótesis	139
Tabla 21	
Foda IPAFIO S.A.	152
Tabla 22	
Foco de las Acciones Ofensivas IPAFIO S.A.	153
Tabla 23	
Foco de las Acciones Defensivas IPAFIO S.A.	153
Tabla 24	
FOFA- DODA- IPAFIO S.A.	154
Tabla 25	
Fuerzas de Porter	155
Tabla 26	
Manual de Funciones	157
Tabla 27	
Proceso del análisis de sitio para la instalación de la empresa.	171
Tabla 28	
Proceso para delinear la conformación del personal de la estructura organizacional de la empresa.	171
Tabla 29	
Proceso para Investigar fuentes de financiamiento para cubrir los rubros necesarios para la operatividad de la empresa.	172

Tabla 30

Proceso de la consulta de requisitos para la creación y legalización de la empresa.

172

Tabla 31

Detalle de Gastos

173

Tabla 32

Gastos Generales

174

Tabla 33

Gastos de ventas

175

Tabla 34

Costos de producción

176

Tabla 35

Presupuesto de ingresos

177

Tabla 36

Activos fijos

178

Tabla 37

Financiamiento

179

Tabla 38

Punto de equilibrio

180

Tabla 39

Estado de pérdidas y ganancias

181

Tabla 40	
Balance general	182
Tabla 41	
Flujo de caja	183
Tabla 42	
Índices financieros	184
Tabla 43	
Cronograma de actividades se la empresa Ipafio S.A.	187

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	
Bienes Raíces	6
Figura 2	
Volumen de créditos para vivienda Ecuador	11
Figura 3	
TEBIR S.A. Bienes Raíces	13
Figura 4	
BPO Asesores Empresariales	13
Figura 5	
La casa de tus sueños	15
Figura 6	
El corretaje residencial	17
Figura 7	
Inversiones en tecnología	90
Figura 8	
Negocio de Bienes Raíces	91
Figura 9	
Estadística de la hipótesis central. (Causa)	116
Figura 10	
Estadística de la hipótesis central. (Efecto)	117

Figura 11	
Estadística de la primera hipótesis particular. (Causa)	118
Figura 12	
Estadística de la primera hipótesis particular. (Efecto)	120
Figura 13	
Estadística de la segunda hipótesis particular. (Causa)	121
Figura 14	
Estadística de la segunda hipótesis particular. (Efecto)	123
Figura 15	
Estadística de la segunda hipótesis particular. (Efecto)	124
Figura 16	
Estadística de la tercera hipótesis particular. (Causa)	125
Figura 17.	
Estadística de la tercera hipótesis particular. (Efecto)	127
Figura 18	
Estadística de la cuarta hipótesis particular. (Causa)	128
Figura 19	
Estadística de la cuarta hipótesis particular. (Efecto)	129
Figura 20	
Estadística de la sexta hipótesis particular	130
Figura 21	

Estadística de la relación entre la primera y décima hipótesis	131
Figura 22	
Estadística de la relación entre la octava y segunda hipótesis	132
Figura 23	
Estadística de la relación entre la tercera y novena hipótesis	133
Figura 24	
Estadística de la relación entre la quinta y sexta hipótesis	134
Figura 25	
Estadística de la relación entre la séptima y novena hipótesis	136
Figura 26	
Estadística de la relación entre la décima y novena hipótesis	137
Figura 27	
Plano de la empresa IPAFIO S.A.	151
Figura 28	
Logotipo IPAFIO S.A.	152
Figura 29	
Organigrama IPAFIO S.A.	156
Figura 30	
Plano de la empresa IPAFIO S.A.	164
Figura 31	
Tarjeta de presentación IPAFIO S.A.	170

Figura 32

Volante publicitaria IPAFIO S.A.

170

Figura 33

Análisis de costos

181

## RESUMEN

El presente trabajo pretende contribuir de manera sustentable a solucionar algunas deficiencias que la población milagreña experimenta hace mucho tiempo. El tema de la comercialización de bienes inmuebles tales como: casas, locales comerciales, condominios, terrenos, lotizaciones, urbanizaciones y otros bienes los cuales a criterio de una muestra encuestada de la población milagreña no los saben comercializar eficazmente por cuenta propia, y a la vez, genera pérdidas en la rentabilidad de los mismos por cuanto se pierde tiempo, los bienes se deprecian y por consiguiente se destruyen y pierden su real valor. Este estudio técnico ofrece a la población de Milagro una excelente alternativa que podría cubrir las situaciones antes mencionadas al proponer la implementación de un Centro de Intermediación y Comercialización de Bienes Raíces en Milagro, el cual brinde a la ciudadanía servicios ágiles, oportunos y eficientes en la gestión de colocación de los bienes inmuebles. La empresa en cuestión pretende brindar a la población una gama de productos que van desde la compra, venta, alquiler, administración de edificios y condominios, avalúos, publicidad, y los más importante que es la asesoría técnica, de tal manera, se crea una cultura inmobiliaria en sus habitantes y por consiguiente las reducción del nivel de desinformación respecto a la forma de negociar eficientemente una propiedad. Tan importante se estima que es esta propuesta que podría servir en algunos ámbitos que van desde el desarrollo formal del mercado de bienes raíces, también como una atractiva propuesta para potenciales inversores que se interesen en desarrollarla, otro beneficio es el aprovechamiento de la actual propuesta del estado al convertir a la ciudad de Milagro en sede de la quinta región del país, aprovechar el resurgimiento de la actividad turística con la habilitación de tren. Así es como se pretende contribuir al desarrollo socio económico de nuestro cantón.

## ABSTRACT

This paper aims to contribute sustainably to address some weaknesses that people experiencing long milagreña. The theme of the marketing of real estate such as houses, shops, condominiums, land, lotizaciones, housing and other goods which in the opinion of a sample of the population surveyed did not know milagreña effectively market their own, while generates losses in profitability since the same time is lost, the assets are depreciated and therefore are destroyed and lose their real value. This technical study population provides an excellent alternative Miracle that could cover the aforementioned situations to propose the implementation of a Centre for Mediation and marketing of real estate in Milagro, which provide services to citizens agile, timely and efficient in placing the management of real estate. The company in question is intended to give people a range of products ranging from buying, selling, leasing, management of buildings and condominiums, appraisals, advertising, and more important the technical advice, so, it creates a property culture in its people and therefore the reduction in the level of misinformation about how to negotiate effectively a property. So important is estimated this proposal that could serve in some areas from the formal development of real estate market, as well as an attractive proposition for potential investors interested in developing it, another benefit is the use of the current proposal state to make Miracle City headquarters of the fifth region of the country, take advantage of the resurgence of tourism to enable train. This is how we will contribute to the socioeconomic development of our county.

## INTRODUCCIÓN

Desde que el hombre tiene la necesidad de habitar en un espacio que le brinde seguridad, la evolución humana ha ido de la mano con el mejoramiento de la vivienda y de acuerdo a su posición geográfica, a sus costumbres y a sus condiciones socioeconómicas están tendrán distintos matices y características que el mismo ser humano habrá de escoger. Es esta situación estimados lectores lo que ha motivado la realización del presente trabajo técnico-investigativo, que permita a la población focalizada en la ciudad de Milagro perteneciente a la Provincia del Guayas contar con una fuente de información y un sitio donde puedan realizar de manera eficiente la negociación de los bienes inmuebles que están a su cargo.

La escasa cultura inmobiliaria persistente en la mayoría de ciudades del Ecuador donde el mercado de bienes raíces no existe o está presente en mínima proporción impide un desarrollo socio económico en el área del desarrollo habitacional y comercial. Por lo tanto es importante que la ciudad de Milagro dada la cantidad de habitantes y lo importante que es su comercio en la Región cuente con una institución que proporcione servicios eficientes y de calidad en relación al tema antes expuesto. Una empresa que atienda las necesidades de negociación de los bienes inmuebles por parte de propietarios o administradores. Que brinde seriedad, responsabilidad y cumplimiento al celebrar los convenios para la comercialización. Que asesore de manera clara y transparente, proporcionando la información necesaria que los interesados demandan.

Los aportes que el presente trabajo brinde a la comunidad van desde ser parte de la solución a las necesidades de vivienda, garantizar rentabilidad en las gestiones comerciales, hacer del sector inmobiliario en Milagro un nicho atractivo para la inversión y contribuir con el progreso de este sector progresista del Guayas.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1 Problematización**

El cantón Milagro es la segunda ciudad de importancia y de crecimiento económico en la provincia del Guayas, sin embargo, se puede apreciar que existe una baja eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles por parte esta población, lo cual es generado principalmente por la escasa información que poseen los milagreños sobre los procedimientos esenciales para invertir en bienes raíces.

El alto desconocimiento de las múltiples alternativas que existen para comprar, vender o alquilar, etc.; algún bien inmueble; es causado por la escasa presencia de instituciones que brinden servicios en el campo técnico, comercial y legal. Por otra parte la baja rentabilidad que obtienen los propietarios interesados en vender una propiedad, es generada por la progresiva disminución del valor del bien inmueble al pasar su tiempo de vida útil.

La baja efectividad en las negociaciones de los mismos es originado por el elevado número de personas que se encargan por cuenta propia de comercializar los bienes inmuebles. Finalmente el poco aprovechamiento de empresarios que desean invertir en el mercado local de bienes raíces es generado por la poca cultura inmobiliaria que posee la población milagreña.

## **Pronóstico**

En el caso de que en el cantón Milagro no exista una empresa dedicada a la comercialización de bienes inmuebles, este mercado se desaprovecharía ya que en el cantón actualmente existen garantías tanto jurídicas, administrativas y municipales que aseguren el éxito de las negociaciones. Además se estaría desaprovechando este nicho al no ser atractivo para los futuros inversores que deseen participar con sus capitales en las múltiples actividades mercantiles, otro inconveniente que se seguiría suscitando es la pérdida del valor de los inmuebles al realizar negociaciones con bajo rendimiento.

## **Control de Pronóstico**

Si en el cantón Milagro se llegase a implementar un centro especializado de intermediación en el mercado de bienes raíces los habitantes que deseen comercializar sus bienes inmuebles obtendrían un mayor beneficio al poder negociar sus bienes con un precio razonable a sus intereses sin perder tiempo en la gestión y trámites legales. También la ciudad sería foco de atracción para los inversores quienes al considerar a la ciudad de Milagro como un sector propicio para desarrollar las actividades inmobiliarias y por ende depositarían su capital el cual puede contribuir al fortalecimiento económico de sus habitantes.

### **1.1.2 Delimitación del problema**

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Sector: Urbano y rural del cantón

Área: Bienes raíces

### **1.1.3 Formulación del problema**

¿Qué genera la escasa información de los procedimientos esenciales para invertir en bienes raíces en la ciudad de Milagro?

#### **1.1.4 Sistematización del problema**

¿Qué causa la escasa presencia de instituciones que brinden servicios en el campo técnico, comercial y legal en el sector inmobiliario?

¿Qué consecuencia trae consigo la progresiva disminución del valor del bien inmueble al pasar su tiempo de vida útil?

¿Qué causa el elevado número de personas que se encargan por cuenta propia de comercializar los bienes inmuebles?

¿Qué origina el escaso uso que los milagreños le otorgan a las herramientas del marketing?

¿Cuál es la consecuencia de la poca cultura inmobiliaria que posee la población milagreña?

#### **1.1.5 Determinación del tema**

Implementación de un centro especializado en la intermediación del mercado de bienes raíces en la ciudad de Milagro.

### **1.2 OBJETIVOS**

#### **1.2.1 Objetivo General de la Investigación**

Identificar las causas que genera el desconocimiento de la actividad inmobiliaria en el cantón Milagro a través de una investigación científica, con la finalidad de contribuir al desarrollo comercial de la población milagreña.

#### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Determinar el grado de conocimiento que la población milagreña posee respecto a la metodología de compra, vender, alquilar etc.; bienes inmuebles en general.
- Investigar el nivel de rentabilidad que adquieren los propietarios al poner en venta algún bien inmueble dentro de la ciudad de Milagro.
- Averiguar la frecuencia de las negociaciones inmobiliarias poco confiables y efectivas que se han presentado en la ciudadanía milagreña.

- Identificar el manejo de compra-ventas de bienes inmuebles que se realizan de manera empírica.
- Investigar los procesos que utiliza la población para publicitar sus bienes inmuebles dentro del cantón Milagro.
- Determinar que origina la inexistencia de la inversión en el sector de bienes raíces en el cantón Milagro.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

El mercado de bienes raíces es un sector altamente productivo en la economía de las naciones, en nuestro país también representa un rubro importante, mucho más en esta última década donde existió un gran repunte en la creación de muchas ciudades privadas y un gran desarrollo inmobiliario en las principales ciudades del país.

Además de Guayaquil, Quito y Cuenca, se han presentado otras ciudades con gran crecimiento en el sector de bienes raíces, en donde han ido de la mano el desarrollo económico y el desarrollo inmobiliario, llevando consigo un mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes de dichas ciudades.

En el cantón Milagro el tema de bienes raíces se lo ha manejado de una forma muy ligera y superficial, ya que sólo existe una oficina que brinda parte de este servicio y que no satisface las necesidades de los interesados, tal es así que muchas personas no conocen de su existencia.

Sería muy significativo que se le dedicara a esta ciudad una mayor importancia al manejo del sector inmobiliario, ya que la población cada día está en crecimiento y son cada día más interesados en adquirir bienes inmuebles para desarrollar sus actividades de compra-venta cotidianas.

A esto hay que agregarle que actualmente no existen obstáculos en el área crediticia por parte de las instituciones financieras tanto públicas como privadas (BIESS) para otorgar créditos hipotecarios como sucedía hace algunos años atrás.

Finalmente el negocio inmobiliario en el cantón de Milagro no ha sido explotado todavía a gran escala y se lo considera un mercado con gran potencial inmobiliario.

## CAPITULO II

### MARCO REFERENCIAL

#### 2.1 MARCO TEÓRICO

##### 2.1.1 Antecedentes Históricos

La inversión en bienes inmuebles es una de las mayores y mejores inversiones que están aunque son de largo plazo y necesitan de capacitación. Históricamente desde su encuentro por Ponce de León el cuál lo proclamó en 1513 como propiedad de la corona española.

**Figura 1.-** Bienes Raíces



**Fuente:** Negocios y bolsa, 26 de octubre de 2010

La corona española cedió a Pedro Formells 175 acres productivos en el año 1805, los cuales duraron sin tocar hasta 20 años luego cuando un heredero de la familia los comercializó a la dama inglesa Mary Ann Davis por apenas de \$100.

Por esta fecha se estableció que un Faro era urgente entre Key West y San Agustín para ayudar a los barcos aliados de los barcos piratas. Mary Ann Davis y su esposo William donaron al gobierno de Estados Unidos tres acres de los ciento setenta y cinco que adquirieron por \$225, es así como la familia de Mary Ann Davis se volvieron en los pioneros inversionistas en lograr una gran ganancia en su inversión de Bienes Raíces, el cual fue de unos 13,000% de ganancia en solo unos años después de su adquisición.

Esta pareja sólo utilizando el Faro de Key Biscayne como una la plaza central crearon el primer barrio de Key Biscayne en año 1839 dotaron de 264 lotes a \$500 cada lote, Así mismo, un hotel de lujo fue propuesto pero no se construyeron hasta cien años mas tarde. La familia de Ann Mary Davis y su esposo se constituyeron en unos grandes empresarios y visionarios de la época. .

El Barrio de Key Biscayne empezó a crecer en los años 50 dirigido por los Hermanos Mackle, ellos construyeron la mayor parte de las casas en éste período. La renombradas casas Mackle eran básicas y pequeñas con tan solo 1,200 pies<sup>2</sup>, con 3 cuartos, 1 baño y 1 pórtico. Las casas se vendieron a personas retirados y familias de veteranos de la segunda guerra mundial.

En aquel entonces el barrio de Key Biscayne brindaba las casas más económicas de Miami. Ya que lo ofrecido era una isla con bastantes moquitos, apartada de Miami con un puente pequeño a más de la probabilidad de inundaciones.

En los años 60 el bario de Key Biscayne experimentó un crecimiento lento, las familias aumentaron, las casas originales estilo Mackle también cambiaron con la suma de un cuarto adicional, 2 baños y la cochera. También otras viviendas mucho más grandes fueron construidas en los solares más grandes del barrio Key Biscayne ubicados en los sectores de Holiday Colony, Mashta Island y Harbor Drive. En el mes de noviembre de 1968, la historia de los bienes raíces en Key Biscayne se alteró por completo con la presidencia de Richard Nixon el cual hizo de Key Biscayne su “Casa Blanca de Invierno” o “La Casa Blanca de la Florida” la cuál promociono internacionalmente a Key Biscayne.

Luego de la abundancia que privó en los comerciantes financieros hasta octubre de 2008, estas personas adoptaron una actitud más conservadora en lo referente al

manejo de las inversiones, así como de los instrumentos de deuda, en especial los de corto plazo. Estos bienes se revalorizaron en uno de los destinos más interesantes para trabajar los valores financieros, con una de largo plazo.

Así la adquisición de los bienes inmuebles es para muchos inversionistas, como una forma de vida y de una abundante riqueza.

### **Invertir en bienes raíces no es fácil**

Las personas no se convierten en inversionista únicamente con la compra de varias propiedades a familiares o allegados. El inversionista en bienes raíces debe tener una gran capacitación teórica e “invertir” mucho tiempo disponible para recorrer sitios en busca de propiedades que ofrezcan una mayor plusvalía y un significativo margen de ganancia proveniente de la diferencia del precio de venta respecto a lo que se pueda vender. En el negocio del arrendamiento, hay que calcular el incremento de la renta en el tiempo, pues depende de la demanda que se genere por el inmueble.

### **Un mercado en Auge**

Así como en cualquier mercado, también, en el de los bienes raíces existen etapas de altas y bajas. En la actualidad el argumento para su desarrollo es bueno a pesar de los efectos de las crisis financieras.

Los efectos negativos que afectan el desarrollo del sector, son el surgimiento de las famosas tasas para créditos hipotecarios. También la otra limitación es que los compradores sean sujetos de créditos.

Al parecer el ciclo ascendente del mercado de bienes raíces parece estar en un moderado receso lo que hace que se vuelva una buena opción de la inversión, tanto para comprar como vender, también para los constructores de viviendas, de oficinas, de naves industriales y de obras de infraestructura. Desde siempre los bienes raíces han sido una gran fuente de riqueza para personas que hoy en día forman el selecto grupo de las personas más ricas del mundo.

La crisis mundial al parecer no afecta de gran manera el desarrollo y crecimiento del mercado de bienes raíces.

Los bienes raíces son una buena inversión de largo plazo, este comercio paga excelentes dividendos a quienes desean incrementar su patrimonio.

### **Burbujas del Mercado Inmobiliario Nacional e Internacional**

La estabilidad no es una característica positiva del sector inmobiliario ya que cronológicamente ha debido mantenerse al son de las economías de los gobiernos actuales. En estas épocas el sector de la construcción tuvo 2 grandes recesiones. La primera fue a comienzos de los años 80, con el aumento drástico de la inflación y la recuperación tardó casi 10 años. En el año 1994 hubo estabilidad económica y la inflación había decrecido significativamente en el mundo, además se daban reformas legales para la modernización del país, también, y la banca comenzó a ofrecer créditos a largo plazo sin pensar que ésta situación no duraría mucho.

El conflicto bélico con el Perú del año 1995 sumado a la inestabilidad política y a la crisis bancaria del 1998 y 1999 llevó al sector inmobiliario a experimentar el mayor problema de todos los tiempos.

La depresión se prolongó por un par de años, luego la entrada de la dolarización. Las crisis bancarias de 1999 contribuyeron a que muchos ecuatorianos, con el propósito de no perder su dinero, inviertan en la adquisición de una vivienda.

En las últimas décadas las remesas que remitían los ecuatorianos desde el extranjero subieron y un gran porcentaje de estas fueron destinadas a la compra de un inmueble y con el proceso de dolarización de la economía, el deseo en la oferta inmobiliaria aprovechable, el anhelo de bajar los valores de inflación, la baja en las tasas de interés y la gran oportunidad de créditos para el interesado de vivienda, subieron las necesidades de casas lo que se volvió en una mejora en la demanda de los clientes de la industria. Las diversificaciones positivas en las situaciones del mercado trasladaron a que el adquiriente tuvieran una mayor poder de compra; recuperando los márgenes perdidos en un inicio con el cambio a la dolarización; así el mercado se habilitó para absorber inmuebles de gran valor, lo que volvió a exclusiones positivas de la demanda hacia casas más onerosas.

La iniciación del negocio inmobiliario en sectores de la ciudad y el crecimiento habitacional hasta los diversos valles, representó para los potenciales adquirientes la

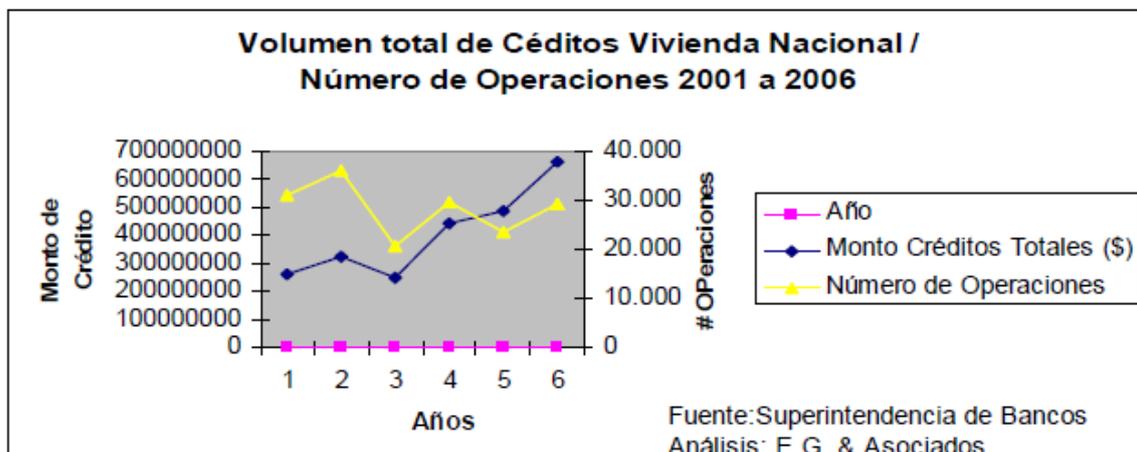
posibilidad de contar a una mejor calidad de vida y así tener una mejor “selección” para su futura casa, entre posibilidades más amplias y con mayores alternativas de espacios y precios, mejorando en los rendimientos de su inversión, al obtener favorables situaciones en su compra, debido al mayor poder de negociación que ha obtenido el comprador con el vendedor.

En el año 2008, después de los primeros síntomas de la debacle financiera mundial, la banca nacional informó cambios en las situaciones de plazo y de forma del pago de los préstamos hipotecarios. De hasta los 20 años de plazo que daba el banco para el pago de la deuda, éste pasó a conceder apenas seis a ocho años dependiendo de la institución bancaria. también, bajó la tasa del préstamo, es decir del 70% que ofrecía hasta el mes de agosto de 2008, llegaron a prestar hasta 50% .

### Créditos para la vivienda

El manejo de los créditos para vivienda del año 2001 al 2006, según consta en los reportes de la Super de Bancos, expone un importante aumento en el monto total colocado en el mercado. En ese periodo subieron de \$263 millones en 2001 a \$665 millones en el año 2006. Sin embargo el número de operaciones bajó en ese lapso de tiempo, los valores promedios por operación subieron de \$8.430 a \$22.641, lo que corresponde a una mejor capacidad para la adquisición de bienes inmuebles de un precio más elevado de comercialización.

**Figura 2.-** Volumen de créditos para vivienda Ecuador



**Fuente:** Ernesto Gamboa & Asociados- Consultores, 15 de noviembre del 2011.

Esta rápida suspensión de créditos por la banca, originó que el sector se deprima. Ya que el tiempo que se demoraban los bancos en el análisis y en sesión crédito perjudicaban tanto al cliente como a la constructora. Es así que el comprador continuaba pagando la entrada y la inmobiliaria construía y se endeudaba, pues se creía que las casas estaban comercializadas cuando esto no era real, ya que el banco terminaba negando el crédito.

Otro de los detonantes que afectó a varios proyectos inmobiliarios fue la crisis financiera mundial que golpeó a los emigrantes ecuatorianos, quienes disminuyeron el envío de remesas. Según datos del Banco Central, entre 2007 y 2008 las remesas se redujeron en un 8,6 por ciento.<sup>1</sup>

El éxito en las negociaciones no aparece de la noche a la mañana; esto es parte de un proceso con imprevistos y de grandes decisiones. Esto es parte de la cronología de la Aso. de Corredores de Bienes Raíces del Guayas (ACBIR) institución que se inició profesionalmente en Ecuador a raíz de una primera iniciativa diseñada por el acaudalado empresario Ab. Álvaro Noboa Pontón.

En 1977 los corredores de bienes raíces de Guayaquil acostumbraban trabajar de manera muy informal en lo que fueron sus primeros pininos en esta profesión. Usando sus contactos, sus relaciones y de alguna manera improvisando sus habilidades en el proceso que conocían en ese instante, fue el inicio de sus primeras experiencias en la comercialización entre compradores y vendedores. Sin embargo, cada uno del movimiento que dieron hasta ese entonces fue sólo una parte de su propia experiencia en los negocios.

El 31 de agosto del año 1977, las experiencias de las finanzas y del manejo del mercado local aprobaron dar una visión clara de lo que a futuro sería un grupo bien organizado de profesionales en esta rama. Desde ese entonces, los corredores del Guayas se han dedicado al crecimiento del negocio inmobiliario. La organización y los proyectos emprendidos por Noboa iniciaron un proceso de bienes raíces que apenas se estaba iniciando en todo el país.

---

<sup>1</sup> PONCE, Isabela: ¿Crisis inmobiliaria?, <http://www.vistazo.com/imprensa/>, extraído el 22 de marzo del 2012.

Sus miembros debían estudiar, por lo que pronto la asociación comenzó a dar cursos y capacitaciones a los corredores de bienes raíces. El negocio de bienes raíces posteriormente sería llamado asesoramiento de bienes raíces gracias a las nuevas tecnologías que trajeron las herramientas necesarias para poder conocer leyes y regulaciones de instituciones financieras como el SRI entre otras más.

Hoy en día, ACBIR ha encontrado su camino en el mercado local. La función principal de ACBIR es proporcionar los mejores servicios a sus asociados sobre el mercado inmobiliario y los servicios que presta. Entre algunas de las actividades realizadas por los asociados de esta institución están las entrevistas concedidas a diversos medios de comunicación para promover o beneficiar a la empresa de bienes raíces.

Para lograr sus objetivos y desarrollar un fuerte mercado de bienes raíces con corredores profesionales de bienes raíces, varios cursos y capacitaciones se han establecido para sus miembros. Estas clases están disponibles para los trabajadores de ACBIR dos veces al año y su propósito es proveer de herramientas necesarias a los corredores de bienes raíces para asegurar la excelencia de los servicios profesionales que brindan con una licencia y un título que los certifique como profesionales. Hasta el momento 21 corredores de bienes raíces se han unido como nuevos miembros de este equipo profesional local.

### **2.1.2 Antecedentes referenciales**

**Figura 3.-** TEBIR S.A. Bienes Raíces.



**Fuente:** TEBIR S.A.

TEBIR S.A. Empresa que pone a pone al servicio del cliente su experiencia la cual que busca la mejor alternativa en hallar un bien inmobiliario que cubra sus

expectativas, se manifiesta con el compromiso de obtener de manera muy eficaz y eficiente la solución a las necesidades inmobiliarias para sus cliente. Con un excelente servicio de experiencia, de honestidad y de mucha cordialidad.

Su visión busca que la gente identifique la empresa como una de las mejores en el sector inmobiliarios en otorgar soluciones en bienes raíces.

**Figura 4.-** BPO Asesores Empresariales



**Fuente:** BPO asesores Empresariales

### **División Inmobiliaria**

El grupo BPO Asesores Empresariales, es una empresa del sector inmobiliario en calidad de estructurador y promotor de proyectos habitacionales e inmobiliarios. En la actualidad BPO está desarrollando dos proyectos inmobiliarios como son Medical Plaza y San Gabriel.

Medical Plaza es un Edificio de consultorios médicos y San Gabriel es una Urbanización privada en Durán.

Nuestra labor habitualmente empieza con la identificación de interesantes opciones de inversión inmobiliaria, estas se sustentan en la elaboración del Diagnóstico Previo o evaluación del proyecto. Este representa el punto de inicio para el Proyecto Inmobiliario, puesto que evalúa el potencial de inversión. El siguiente paso es el presupuesto de los recursos necesarios para el inicio del proyecto.

Nuestra empresa también participa de manera activa en la ejecución de los proyectos, laborando como Gerente de Proyecto, en la coordinación y la supervisión de las actividades comerciales, actividades financieras y actividades técnicas.

Dentro de las actividades comerciales, la empresa es la responsable del manejo de las ventas, la promoción y la publicidad, la cobranza de cartera, la pre-calificación

de futuros compradores de las instituciones financieras proveedoras del crédito hipotecario, y el seguimiento del desembolso de los créditos.

En lo que respecta a las actividades financieras, BPO adopta la responsabilidad de la consecución de los valores financieros necesarios para su desarrollo, para el control presupuestario, para la proyección de flujos y de los estados de resultados, y la asesoría tributaria, contable y legal.

### **2.1.3 Fundamentación**

#### **Fundamentación Científica**

##### **¿Qué son los bienes raíces?**

También conocidos como bienes inmuebles a todos aquellos que no pueden movilizarse de un lugar a otro, como por ejemplo las tierras y las minas, también las construcciones que se adhieren permanentemente a ellas como los edificios, los árboles, etc.

“Los bienes inmuebles sólo pueden consumirse o utilizarse en una economía en la que se producen; ya sea por costos de transporte ó por barreras a la entrada y salida de éstos.”<sup>2</sup>

Según la ley se considera inmuebles, aunque no lo sean a las cosas que son constantemente destinadas al uso, al cultivo y al beneficio de un inmueble.

#### **Figura 5.- La casa de tus sueños**



**Fuente:** Santiago Bienes Raíces, 12 de noviembre del 2011.

<sup>2</sup> HOLGUÍN CABEZAS, Rubén: Recursos Elementos de economía, p. 56.

Son inmuebles los predios rurales y urbanos, las casas o edificios que se hallan también en ellos. Existen algunos bienes muebles que la ley cree que son inmuebles por destinación, pero éstos se los consideran muebles para casos de ser derechos a favor de terceros, o sea, que no se le aplican las reglas de los inmuebles para efectos de su transferencia de dominio. La industria minera es también un inmueble. Aquí se aplican las reglas generales contenidas en el Código Civil y la legislación minera.

La ley somete a los actos que tienen por objetivo un inmueble a consideraciones especiales en concordancia a su transcendencia patrimonial. Estos requisitos son formalidades para dar fe del acto o bien para resguardar el patrimonio del propietario o a terceras personas ajenas al acto.

El negocio de los bienes raíces es un tema apasionante, los bienes raíces y porque apasionante, los bienes raíces han producido varias teorías legales algo complejas y también han producido situaciones de hechos muy curiosas.

No existen 2 situaciones similares, el tema nunca se estanca ante el estímulo intelectual. Las personas poseen su historia sobre bienes raíces y se ha mantenido como una trama a través de los tiempos.

“Hace muchos bienes raíces se consideraba negocio de mercadotecnia o de ventas, y la experiencia era el mejor maestro.”<sup>3</sup>

En los últimos años, se ha visto el progreso de la utilización académicas superior en la inducción de bienes raíces. Los bienes raíces pone énfasis en la experiencia, en las situaciones del comercio de dirigida a la gente. La experiencia tiene alta relación con el triunfo en los bienes raíces.

Existen diversas formas en que las instituciones y personas pueden iniciarse en el negocio de los bienes raíces.

---

<sup>3</sup> PERERA CALERO, Víctor J: La administración de inmuebles: cómo asegurar la rentabilidad de tu inversión, p. 9 y 10.

a.- Como un corredor Inmobiliario es una persona dedicada a comercializar la compra y la venta o la renta de terrenos, de casas, de edificios o de departamentos. Los brokers basan su negocio en la búsqueda de prospectos para vender o alquilar las propiedades de alguna persona o entidad que sin la habilidad de negociar la propiedad y por esta gestión gana una comisión la cual es proporcional al valor de la propiedad comercializada. En muchos países están asociaciones de corredores o brokers que brindan capacitación e intercambio de base de datos de contactos. También tienen la ventaja de poder trabajarlo independientemente y no se requiere de capital , también puede lograr excelentes ganancias.

b.- Como un inversionista aquí se que cuenta con gran capital para adquirir y volver a vender las propiedades compradas. Generalmente estos inversionistas se benefician de las rebajas en el precios u de las ofertas de las personas comercializan sus propiedades para adquirirlos y revenderlos por un valor más alto logrando así una rentabilidad casi inmediata.

La tarea también comprende el remodelar y la mejora de las casas para aumentar el precio de comercialización. Una de las desventaja que encontramos es que se necesita gran olfato y mucha experiencia para hacer grandes o medianas inversiones con éxito y evitar perder.

c.- Como un urbanizador, esta actividad es similar al inversionista ya que se trata de las personas naturales o personas jurídicas que poseen la capacidad de comprar muchas extensiones de tierra y así dividirla en lotes pequeños para la comercialización. La actividad es comprar terrenos a precios bajos, luego urbanizarlos y finalmente revenderlo, así se obtendrán grandes rentas.

d.- Como un constructor, la tarea se fundamenta en la construcción, sin embargo guarda mucha relación con el mercado de bienes raíces ya que sus principales clientes son los inversores quienes necesitan sus servicios profesionales para la construcción de viviendas, de condominios u de oficinas para la comercialización en general. La rentabilidad depende de la construcción de viviendas a costos muy convenientes para la clase madia baja.

Como toda inversión, también el mercado de Bienes Raíces tiene riesgos muy altos o riesgos bajas. Para emprender en el negocio es necesario una actitud muy constante e invertir tiempo a dar una buena atención de prospectos así como una orientación muy basta en la comercialización. Esa labor de sacrificio e inversión se requiere para triunfar en este mercado.

### **El corretaje residencial**

La comercialización de bienes residenciales demanda un conocimiento muy amplio del entorno que nos rodea, también entender de los principios del mercado de bienes raíces, así como de la ley, la experiencia y la habilidad necesarias de hacer un buen trabajo responsable y eficiente.

**Figura 6.-** El corretaje residencial



**Fuente:** [www.olx.com](http://www.olx.com).

No existe un horario fijo de trabajo, se requiere el sacrificio del tiempo para atender de manera más convenientes a los compradores y a los propietarios de los inmuebles. El broker de ventas debe preferentemente poseer movilización adecuado para trasladar a los prospectos a visitar los inmuebles.

Ciertas empresas de bienes raíces ofrecen a los corredores un sueldo el cual les permiten tener para los gastos ya que el mayor ingreso proviene de las comisiones que obtenga de la comercialización de los bienes inmuebles. Para los nuevos corredores este proceso de lograr las primeras comisiones va a demorar un tiempo hasta que se cristalicen sus ventas. El agente debería desarrollar presupuesto de gastos personal en espocas de bajas o escasas ventas.

Las personas con buen manejo de relaciones interpersonales, que puede identificar los motivos de los clientes y puede encontrar la propiedad adecuada, es quien probablemente tendrá bastante éxito en este negocio.

### **El corretaje comercial**

Los corredores comerciales se especializan en propiedades que producen ingresos tales como edificios de apartamentos y oficinas, tiendas de menudeo y bodegas. En esta especialidad, el agente en primer lugar vende beneficios monetarios. Estos beneficios son el ingreso, la reducción de hipoteca y protector de impuestos que una propiedad tiene como expectativa razonable en producir. Para tener éxito en corretaje de propiedad de ingresos, uno debe ser muy competente en las matemáticas, saber cómo financiar transacciones y estar al tanto de las leyes actuales de impuestos. También, uno debe tener una idea sobre qué es una buena inversión, que hace que una inversión se venda y cuáles son las posibilidades de crecimiento en el vecindario donde está localizada la propiedad.

El ingreso por comisión del corretaje comercial es ciertamente menos frecuente, pero en mas grandes cantidades que las de corretaje residencial. El tiempo que se requiere para entrar al negocio es más largo, pero una vez en el negocio, el cambio de personal es bajo. Las horas de trabajo para el corredor comercial son más similares a las horas regulares de trabajo de ventas residenciales, aunque las apariencias pueden ser engañosas. Los corredores comerciales frecuentemente pasan las noches y los fines de semana ejecutando contactos dado a que esta es la fuente primaria de su negocio. Uno casi siempre encuentra corredores comerciales activamente involucrados en actividades de caridad, actividades para producir fondos, torneos de golf y actividades similares, debido a que esto les da mucho tiempo para trabajar con los líderes de la comunidad y extender estos contactos.

### **El corretaje industrial**

Similar a los corredores comerciales, los corredores industriales se especializan en encontrar tierras y edificios adecuados para negocios industriales. Esto incluye arrendar, desarrollar, vender y poner a la venta una propiedad industrial. Un corredor industrial debe estar familiarizado con los requerimientos de la industria tal como la

proximidad al material bruto, agua y electricidad, provisiones de labor y transportación.

Un corredor industrial debe también conocer las leyes locales de construcción, zonificación e impuestos con respecto a sitios viables y tener información sobre las escuelas, alojamiento, centros culturales y de recreo que serán usadas por los futuros empleados de la planta.

Las comisiones son irregulares pero igualmente substanciales. Las horas de trabajo son horas regulares de negocio y los esfuerzos en las ventas son primeramente dirigidos a encontrar información y presentarla a los clientes de una manera ordenada. Los clientes industriales usualmente son gente sofisticada de negocios. Ganar la entrada al corretaje industrial y adquirir lista de clientes puede ser un proceso lento.

### **La administración de propiedades**

Para una propiedad de inversión, el trabajo del administrador de propiedad es de supervisar todo aspecto de la operación de la propiedad para producir el ingreso financiero más alto posible sobre el período de tiempo más prolongado. Las tareas del administrador incluyen rentar, relacionar con los inquilinos, reparación y mantenimiento del edificio, contabilidad, mercadotecnia y supervisión de personal y de trabajadores.

La expansión del desarrollo de condominios ha resultado en demanda creciente para los administradores de propiedad. Además, los negocios grandes que poseen propiedad para su propia utilización emplean administradores de propiedad.

A los administradores de propiedad usualmente les pagan un salario y si es propiedad de arriendo, un bono, por mantener el edificio completamente ocupado.

Para tener éxito, el administrador de propiedad debe ser experto en relaciones públicas y un buen tenedor de libros, pero también tranquilo con los clientes, diestro con herramienta y debe conocer las leyes aplicables a unidades de arrendamiento.

## **Las Valuaciones de Bienes Raíces**

El trabajo del valuator de bienes raíces es el de recoger y evaluar toda la información disponible que afecta el valor de la propiedad. La valuación es oportunidad en la carrera de bienes raíces que no requiere venta de propiedades, sin embargo, requiere habilidades particulares. El trabajo requiere experiencia práctica, educación técnica y buen dictamen.

Si usted tiene percepción analítica y le gusta recaudar e interpretar datos, puede considerar ser valuator de bienes raíces. El trabajo combina trabajo de oficina con trabajo de campo y los ingresos de un valuator experto pueden igualar a los de un agente de producción superior en bienes raíces.

Uno puede ser valuator independiente, o existen numerosas oportunidades de trabajar como valuator a sueldo para las autoridades locales de impuestos o para las instituciones prestamistas. El proceso de valuación ahora se está haciendo más complejo.

La mayoría de los prestamistas y las autoridades de impuestos requieren que sus evaluadores tengan designación credencial avanzada o certificación estatal especial para asegurar un nivel adecuado de competencia.

Bajo el concepto de empresa inmobiliaria se incluye muchas veces a intermediarios, vendedores de viviendas, asesores, promotores y, en algunas ocasiones, incluso a constructores.

Un promotor inmobiliario es un empresario cuya actividad económica se centra en la creación de valor sobre determinada tipología de activos, terrenos, suelos o edificios, mediante la transformación de su situación urbanística o el desarrollo de proyectos constructivos, para su arrendamiento o venta.

La definición de promotor inmobiliario permite englobar as principales líneas de actividad que se realizan en el sector:

- a) La adquisición de suelo para su gestión urbanística y posterior venta
- b) La urbanización de suelo para la venta de parcelas resultantes
- c) La construcción de edificios para su venta o arrendamiento

- d) La realización alternativa o simultánea de cualquiera de las actividades anteriores.<sup>4</sup>

El mercado inmobiliario es un sector interesante ya sea a quien se aproxima a él como un especialista en el análisis inmobiliario como para las personas que han desplegado una forma de vida profesional en este trabajo. El mercado inmobiliario involucra a la economía de muchos ya que influye en otras economías, también a los usuarios, a las empresas y a la administración pública.

Para el desarrollo profesional del corredor, el sector inmobiliario ofrece desafíos, estratégicos, en gestión financiera y en talento humanos, una gran disyuntiva en el área técnica y en el área jurídica, también involucra a otras áreas complementarias que admiten la formación de profesionales en esta área de mercado. La oportunidad para hacer fortunas en tiempos cortos o largos y siempre el riesgo latente de perderlas la venta o la inversión.

Esta actividad ofrece a quienes se dediquen cien por ciento un abanico de posibilidades tanto en la formación profesional como personal, aunque pueda haber contratiempos el negocio de bienes inmuebles siempre se considera como estable a los largo del tiempo, pues existe una demanda constante para satisfacer necesidades.

Las agencias inmobiliarias proporcionan una excelente fuente de información. Ciertamente, las inmobiliarias están para vender y tienden siempre a empujarles a que compre. Pero también saben lo que está al precio del mercado y lo que no. Dado que su interés radica en la venta y no en poner muchos anuncios en sus escaparates, les disgusta tener en stock bienes a precios superiores a los del mercado, pues saben que les costará mucho colocarlos.<sup>5</sup>

Usted desea tener un agente vendedor que pueda obtener el precio más alto por su bien inmueble y venderla de manera rápida evitándose así posibles dolores de cabeza. Para esto es necesario buscar lo siguiente:

---

<sup>4</sup> ECHAVARREN, Mikel: Del Negocio Inmobiliario a la Industria Inmobiliaria, p.20.

<sup>5</sup> SEBAN, Olivier: Usted también merece ser rico, p. 112

a) Conocimiento pleno del mercado

Trabaje con un vendedor que conozca el mercado existente, solicítele información sobre las tasas de interés en los próximos periodos del año así como también las condiciones en las que se encontrarán la oferta de casas en los siguientes meses según su análisis. Un agente vendedor le orientará y proveerá de información con base en su conocimiento e investigación respecto al rumbo futuro del mercado.

b) Poder de negociación

Indague como se procederá a la negociación para obtener rentabilidad en la compra-venta. En esta situación no se trata de obtener posturas de ventaja sino mas bien de que todos salgan ganando. En una empresa de bienes raíces se puede requerir de un vendedor con un plan de negociación establecido.

c) Estrategia de precios

No importa por cuánto se han vendido otras casas, lo importante es su competencia. Asegúrese de que la estrategia de precios que usará el agente se fundamente sobre aquello que los compradores van a usar como base comparativa para su vivienda, esto incluye construcciones nuevas porque estas características compiten por la atención del comprador.

d) Fotografías

El agente deberá proveerse de una carpeta que contenga fotografías de la propiedad al anunciarlas en el mercado. Los anuncios proporcionan la comercialización. ¿Recuerde cuando usted compró su hogar?

Probablemente observó todas las casas dentro de su alcance económico y escogió la que le pareció más valiosa. ¿Cuándo entró en juego el anuncio de la propiedad? Los agentes que tratan de convencerlo con su plan de marketing realmente no comprenden el factor más importante para obtener el mejor precio

## La distribución de las comisiones

Un Free Lance de Bienes Raíces especializado en inmuebles para comercio minorista comienza a “marcar en busca de dinero”, es decir, a llamar a una lista de posibles arrendatarios prometedores, antes de que se desocupe el inmueble y se ponga el aviso de “Se arrienda” en la ventana.

Si en un centro comercial se necesita un negocio de ropa, quizás orientado a la juventud, el agente comienza inmediatamente a llamar a ese tipo de compañías.

Cuando se tiene un agente con experiencia que conoce a las personas encargadas de tomar las decisiones en los principales centros comerciales, es mucho mayor la probabilidad que se tiene sobre un espacio vacío, independientemente del concepto, antes de que este ofrezca en el mercado.

Las estructuras de las comisiones salen del bolsillo del propietario y varían, aunque en los Estados Unidos los agentes inmobiliarios para el comercio minorista por lo general reciben un 5% a 6% del valor del contrato durante los primeros cinco años, después aproximadamente un 3% durante seis a diez años, o un porcentaje cada vez menor durante este último período. Algunas veces puede ser una comisión fija, por ejemplo de 43 o 54 dólares por metro cuadrado.<sup>6</sup>

No es recomendable ahorrar unos centavos y perder mucho intentando bajar la comisión del agente. Lo único que logrará será que el agente no preste mucha atención a sus necesidades. Lo mismo es cierto si tiene un contrato sin exclusividad, aunque podría tener distintas zonas comerciales de una región.

Es buena idea incentivar al agente garantizándole una comisión mínima cuando el concepto exige cerca de 140 a 280 metros cuadrados, es decir, el tamaño más común y el más codiciado para arrendar.

La decisión de incentivar a su agente es una decisión de negocios cuyo objetivo es conseguir el mejor espacio posible en una ubicación de alto grado. Sin embargo, si usted tiene un concepto de rápido crecimiento que busca un posicionamiento fuerte de la marca y su pelea por el espacio es contra unas cadenas poderosas, vale la pena la inversión para proporcionar al agente un incentivo económico.

---

<sup>6</sup> RUBENFELD Arthur, HEMINGWAY, Collins: Creado Para Crecer. Como Expandir Su Negocio a La Vuelta de la esquina o por todo el mundo, p.409.

Los siguientes son tan solo algunos ejemplos de profesionales que se dedican a la transacción o que participan en una transacción de compra/venta o arrendamiento:

- Agentes de bienes raíces.- Asisten a compradores, vendedores, propietarios o inquilinos en la adquisición o disposición de propiedades inmuebles.
- Abogado.- Revisa los documentos legales principalmente para la protección de cualquier comprador, vendedor, propietario o inquilino.
- Contador público certificado.- Asesora a compradores, vendedores, propietarios o inquilinos respecto a las ramificaciones de impuestos sobre los ingresos de cualquier transacción.
- Arquitecto/ingeniero.- Ayuda al comprador con:
  - Servicios de construcción/diseño estructural
  - Servicios de decoración
  - Servicios municipales de corrección de alguna violación a la propiedad.

### **Las nociones generales**

Son bienes raíces o bienes inmuebles todo aquello que no pueden movilizarse de un lugar a otro, ejemplo de ellos esta las tierras, las minas, y las que estas permanentemente junto a ellas tales como edificios, árboles, también se loas considera a las cosas que están siempre destinadas al uso, al cultivo y al beneficio de un bien inmueble.

Así se consideran inmuebles a los predios rurales y los urbanos, también las viviendas y edificios que se hallen en sus dominios. Existen algunos bienes muebles a los que la ley les considera como inmuebles para efectos de constituirse en derechos a favor de terceras personas, y no es aplicable los reglamentos de los inmuebles para efectos legales.

La concesión para la explotación minera también se considera como un inmueble contenido en el Código Civil y en la legislación minera.

En general, la ley sujeta a los actos que tienen por objeto un inmueble a requisitos especiales en consideración a su importancia patrimonial.

Tales requisitos son formalidades para la validez del acto o bien para proteger el

patrimonio del propietario o a los terceros ajenos al acto.

En los siguientes puntos se explicará brevemente algunos actos que tienen por objeto un bien inmueble.

### **Compraventa de bienes raíces**

“El mejor consejo de bienes raíces que he recibido es ser sabio al escoger a su agente de bienes raíces. Recuerde que el mercadeo y los anuncios por sí solos no venden las propiedades”<sup>7</sup>

La compraventa es el convenio donde una de las partes se obliga por convenio a otorgar un bien y la otra parte se obliga a pagar el precio del bien.

En el caso de los bienes muebles, basta que las partes se pongan de acuerdo en la cosa y en el precio para que exista o sea válida jurídicamente. Sin embargo, por diversas razones la ley puede establecer que se cumplan determinados requisitos, como por ejemplo, entregar boleta o factura de venta. Pero aunque no se cumpla con ellos el contrato es válido, y por consiguiente, las partes deben dar cumplimiento a sus obligaciones, es decir, entregar el bien, por una parte, y pagar el precio, por la otra, a los cuales pueden agregarse otras obligaciones según hayan convenido.

La omisión del requisito en este caso sólo dará lugar a las sanciones que la ley señale, así, por ejemplo, multas.

En el caso de los bienes inmuebles es distinto, pues la ley exige que se efectúe por escritura pública. La omisión de este requisito implica que el acto no produce efectos ante el derecho. Por tanto, las partes ninguna obligación contraen.

En acuerdos verbales de una persona con otra la comercialización de un inmueble a un valor determinado, no deberá entregarla hasta que no se haya entregado la escritura pública.

Una vez realizada la venta por escritura pública, se deben efectuar las obligaciones que acordaron en el contrato de compraventa. Así, el comprador se obliga a

---

<sup>7</sup> TRUMP, Donald J.: El Mejor Consejo de Bienes Raíces Que he Recibido, p. 34.

cancelar el valor del convenido y el vendedor a ceder el bien inmueble.

El comprador no se hace dueño del bien una vez celebrado el contrato. Se requiere que el vendedor le haga el traspaso de él. El traspaso de las bienes según la ley se define como la cesión que hace el dueño de un bien hacia otras personas sean naturales o jurídicas siempre y cuando exista la intención de ceder el dominio, por la otra parte la intención de adquirir dicho bien.

Siempre estos actos deben tener fe pública donde el vendedor reciba el pago solicitado por el bien, ante las resoluciones de la ley.

La legalización de la transacción se realiza mediante la inscripción del título ante el Registrador de la Propiedad, nos referimos a la escritura de compraventa. Una vez realizado el trámite el comprador se convertirá en el legítimo dueño del bien adquirido.

Es necesario tener siempre presente que el comprador no se convertirá en dueño si el vendedor antes no lo era, aunque el inmueble se haya inscrito a su nombre en el registro de la Propiedad. Por ello antes de comprar un bien inmueble es necesario consultar a un abogado para que verifique el título de propiedad de los inmuebles a comercializar, o sea, averigua si el vendedor posee las facultades para enajenar, si es que posee autorización de la esposa (o) cuando están en sociedad conyugal o dicho bien está considerado como familiar. Si el bien posee alguna restricción por hipotecas, por prohibiciones, por estar embargado, etc. Caso contrario puede suceder que cumpliéndose todos los trámites señalados anteriormente el comprador no pueda adquirir el dominio sobre el bien inmueble y la venta se anule ya que el vendedor no tenía las facultades legales que le permitan enajenar, o que asome un tercer propietario con derechos legales.

Cuando la persona quiere comprar un bien inmueble es necesario pedir a un entendido en la materia que realice un estudio de los títulos o escrituras.

Solicitar también ante la oficina del Registrador de la Propiedad certificado de habilitación para la enajenación del bien inmueble. Luego de esta verificación se puede proceder a realizar el contrato de compra y venta por escritura pública, la misma que deberá ser inscrita en el Registro de Propiedad luego de celebrar la

negociación.

### **Permuta**

La permutación o cambio es un contrato en que las partes se obligan mutuamente a dar una cosa determinada por otra. Tratándose de bienes raíces, la permuta debe efectuarse por escritura pública e inscribirse en el Registro de Propiedad. Se aplican las reglas de la compraventa.

### **Arrendamiento**

El arrendamiento se refiere a un contrato que se celebra entre dos partes que se obligan; la una parte a conceder el derecho de un bien, y la otra a cancelar por este derecho. Si el precio se cancela de forma periódica se denomina alquiler o arriendo.

La ley regula los contratos de arrendamiento y obliga para que tengan validez su inscripción ante un organismo de ley que de fe del acto celebrado y el acuerdo financiero alcanzado por las partes interventoras del hecho.

El contrato de arrendamiento es consensual, lo cual significa que basta que las partes hayan convenido en la cosa y en el precio para que se considere existente y válido. Las partes además, pueden acordar otras materias en el contrato. A pesar de lo afirmado anteriormente, es conveniente que el contrato conste por escrito para facilitar la prueba de las obligaciones, e incluso puede ser conveniente celebrarlo por escritura pública.

El arrendatario no tiene facultades para subarrendar el inmueble, salvo que se hubiese estipulado o en el caso que se mencionará más adelante respecto de los bienes raíces de predios urbanos.

En caso que el derecho de propiedad del arrendador se extinga por haberse transferido el inmueble a terceros, éstos no están obligados a respetar el arrendamiento. Así, en caso que el arrendador venda y transfiera el inmueble, el adquirente no está obligado a respetar el arrendamiento, pues es ajeno al contrato, pudiendo exigir que el arrendatario le restituya el inmueble.

Están obligados a respetar el acuerdo o contrato de arrendamiento las siguientes personas:

Aquellas personas a quién se ceden el derecho del arrendador a título gratuito o sin valor que cancelar, si el inmueble es donado o cedido a otra persona, ésta debe respetar el contrato de arrendamiento.

A quienes se les transfiera el derecho del arrendador, siempre que el contrato de arrendamiento conste como una escritura pública.

Para el caso de los acreedores hipotecarios, si el arrendamiento se ha cedido u otorgado por escritura pública debidamente inscrita ante el Registro de la Propiedad antes de la inscripción hipotecaria. Podrá este requerir la inscripción.

Sí se extinguiere el derecho del arrendador, se deberá indemnizar los perjuicios al arrendatario.

El arrendamiento de los bienes inmuebles urbanos están sometidos bajo una regulación especial, que establece la ley, y cuya finalidad es la de proteger a los arrendatarios, sin perjuicio de que se apliquen las reglas generales del arrendamiento establecidas en el Código Civil.

Nos referimos a bienes inmuebles urbanos cuando están ubicados dentro del área urbana establecida por la municipalidad. Es decir todo lo concerniente a las casas, a los departamentos, a las bodegas, a los inmuebles constituidos por el solar o terreno donde están ubicados así como las construcciones. También se aplica la ley para los arrendamientos de la vivienda ubicadas fuera del perímetro urbano.

La ley no se aplica en cambio a los bienes raíces urbanos, ya que estos se rigen bajo por el Código Civil, así tenemos:

Los Predios de cabida mayor a 1 Ha. y que tengan vocación agrícola, también ganadera o vocación forestal, que estén orientados para esta actividad de explotación.

Los Inmuebles fiscales. Las viviendas que se alquilen temporalmente no mayores a 3 meses, por períodos cortos o largos, siempre y cuando sean amobladas para propósitos turísticos como son los hoteles, las residenciales y los establecimientos parecidos o de la misma naturaleza, con concepto de hospedaje y aparcamiento de de vehículos.

No obstante, los juicios que se originen en relación con contratos a que se refieren los números 3 y 5, tramitarán de acuerdo con el procedimiento sumario al que se hace mención más adelante. Las reglas especiales se refieren básicamente a la terminación del arrendamiento. A este respecto cabe tener presente que, en los contratos cuya renta de arrendamiento se haya pactado mes a mes y a los de duración indefinida el arrendador sólo podrá ponerles término mediante desahucio judicial. El desahucio es la terminación del contrato por voluntad de una de las partes, por tanto las partes pueden poner término al contrato de común acuerdo sin que sea necesaria esta gestión judicial.

El arrendatario tendrá un lapso de 4 meses para desalojar el inmueble, lapso que se cuenta a partir de que la demanda es notificada. El plazo se suma en 2 meses por cada año entero que el arrendatario hubiese ocupado el inmueble. No obstante, el lapso mayor es el aumento que comprenda no podrá exceder, en total, de 12 meses. Obviamente que el arrendatario tendrá que cancelar el alquiler pactado durante este lapso de tiempo. El arrendatario desalojado restituirá el inmueble antes de fenecer el plazo que la ley le otorgue, ya que se ha establecido en su beneficio. En esta situación se obliga a pagar el arrendamiento hasta el momento de la restitución. Para los contratos de plazo fijo que no sobrepase de 1 año, el arrendador podrá pedir judicialmente la restitución del bien inmueble y, así, el arrendatario podrá ejercer derecho a un plazo de 4 meses, desde la notificación de la demanda. Aquí no se aplica el caso que el arrendamiento culmine por expiración del plazo contratado, ya que en esta situación el arrendatario podrá restituir el inmueble de inmediato.

Para contratos de arrendamiento de bienes inmuebles consignados a la habitación de duración mayor a un año el arrendatario será facultado para subarrendar dicho bien, excepto que en el contrato se tuviese acordado que el arrendatario carezca de este derecho. Aquí el arrendatario puede establecer término anticipado al contrato cancelando la renta sólo por el lapso que hubiese efectuado el uso del bien inmueble pero no por el lapso que faltare para culminar el contrato.

Los conflictos que aparezca entre las dos partes por del contrato se podrán tramitan judicialmente por medio del respectivo proceso sumario, de inmediato, pues presentada la demanda se llama a los interesados a una comparecencia, por tal, l el

juez da el fallo. Estas partes tendrán que recurrir al juez que corresponda al domicilio del demandado. La demanda debe ir asistida por un abogado de la profesión. Es decir que se tramitan por medio de este procedimiento instancias como el desahucio, terminación del arrendamiento, la restitución de la propiedad por cese del derecho del arrendador y otras propias del contrato. Para el caso de los arriendos en predios rústicos se aplicarán algunas reglas especiales.

El contrato en esta situación es de carácter sagrado, o sea, se debe cumplir los requisitos que muestra la ley para su validez. Así la ley dicta que deba efectuarse por escritura pública. Si se celebra por escritura privada es necesaria la presencia de dos testigos en pleno uso de sus facultades y derechos.

El arrendatario no podrá subarrendar la tenencia total o parcial del bien, tampoco podrá realizar mejoras sin la debida autorización la cual es anticipada y por declaración escrita del dueño del inmueble.

También se deberá dar cumplimiento a las disposiciones contractuales, las legales y las reglamentarias sobre la protección y la conservación de los recursos naturales, respecto a los presentes en del predio el cual es objeto del contrato y de los proceso que ayuden a su explotación. El incumplimiento de estos deberes otorgará el derecho al arrendador para solicitar la culminación del arrendamiento.

Si el arrendador vende o transfiriere a cualquier título un predio previamente arrendado, el noble dueño se obligada a mantener las condiciones del contrato de arrendamiento, excepto cuando el acuerdo de éste no esté acorde con el arrendatario. Lo que se conoce como ventas forzadas, la cual es determinada por una resolución judicial.

### **¿Cómo funciona el mercado de bienes raíces?**

Y cómo funciona este tipo de comercialización, pues, tras un alquiler, la venta y la compra de bienes inmuebles y terrenos coexisten múltiples intereses que involucran al vendedor y al comprador, y también a terceras personas o llamados agentes inmobiliarios. Las empresas inmobiliarias son las que manejan el mercado de bienes inmuebles, gracias a su intermediación se puede hallar un comprador

interesado en adquirir la vivienda o, también nosotros podemos solicitarles a ellos ayuda para encontrar una propiedad deseada.

Debemos acudir a empresas o personas con amplia experiencia en la colocación y búsqueda de bienes inmuebles, a su vez, que garanticen la comercialización y proporciones a los interesados una significativa ventaja en términos económicos o de bienes al momento de ofertar o vender un bien inmueble.

En este comercio y en el mercado de bienes raíces se debe tomar en cuenta muchas situaciones que influyen en la negociación tales como las condiciones del lugar, el precio del bien inmueble en el mercado y otras características que afectarán los resultados de la gestión.

Las empresas inmobiliarias tiene un gran espectro en el momento de comercializar o promocionar sus inmuebles, ya sean locales, nacionales e internacionales por ello que se manejan con varias técnicas de persuasión para atraer a los posibles prospectos.

La comercialización de bienes raíces se ven afectadas por algunas normas estatales, ya que aplican impuestos de diferente manera los cuales debemos cancelar periódicamente conforme a la legislación vigente en el país.

Los bienes inmuebles tienen varias clasificaciones, para diferenciar por ejemplo una vivienda de un local comercial el cual se puede utilizar para producción de bienes o servicios.

Los bienes inmuebles o los bienes raíces como mencionamos anteriormente deben tener ciertas características que les hagan ver muy atractivos como fuente de inversión, es decir que de la compra, venta o alquileres del inmueble se obtenga una ganancia de parte y parte, el bien conocido slogan “ganar, ganar”.

### **El negocio de bienes raíces**

Los bienes inmuebles se comercializan de varias formas, lo frecuente es que las personas decidan ser asesoradas por una empresa inmobiliaria para comercializar un bien y estas empresas serán las que determinen las estrategias necesarias a utilizar para publicitar la propiedad y así poder venderla. El agente inmobiliario o

broker o corredor percibe una comisión por el valor total de la comercialización, en tal virtud para ellos el vender es una acción urgente. El éxito del corredor se fundamenta en ofrecer un buen servicio personalizado. O sea la atención como mencionamos personalizada y alguno novedosos métodos de promoción; Muy importante y vital para esta profesión es la experiencia a la hora de manejar clientes, mientras más venda un corredor mayor será su experiencia y mayor su cartera de clientes y recomendaciones.

En este negocio de bienes raíces la mayor parte de los clientes se asisten de un corredor por referencias, por ello es que debemos dejar una buena imagen; una vez realizada la labor para la cual fuimos solicitados, se debe mantener el contacto con el cliente mediante ciertos detalles que le recuerden al cliente la buena atención que recibió y le puedan ofrecer referidos.

Esta técnica es mas bien una amistad que se va adquiriendo y se mantiene por muchos años.

### **Clasificación**

Se entiende como un bien al objeto material o al servicio cuyo uso ocasiona algún grado de satisfacción para suplir una necesidad. Dentro de los tipos de bienes existen los bienes libres o ilimitados los cuales están disponibles en suficientes cantidades, y también están los bienes económicos o escasos que están disponibles en cantidades limitadas y su concesión esta dado de acuerdo a procesos económico sean de mercado, de racionamiento, de reparto, etc. El aire es un bien libre por ejemplo, ya que es necesario y muy abundante, y no requiere de un control o restricción económica.

Los bienes económicos son productos sometidos a restricciones económicas en base al precio o las condiciones de acceso y disponibilidad ilimitada, entre ellos citaremos las casa, los vehículos, etc.

## **Según la exportabilidad**

Primero es necesario definir y hallar la diferencia entre bienes muebles y bienes inmuebles.

Los bienes muebles son aquellos bienes materiales que se pueden comprar o vender, e incluso arrendar y son en teoría fáciles de movilizar, por ejemplo carros, cocinas, televisores, etc.

Se consideran bienes inmuebles a aquellos bienes que no pueden consumirse o utilizarse en la economía por su naturaleza física, es decir que no se pueden trasladar o movilizar, este concepto se emplea generalmente en aquellos objetos materiales diseñados por el hombre y que de la misma manera que los bienes muebles, satisfacen alguna necesidad, en este caso la necesidad de vivir dentro de un techo o de laborar en la producción o comercialización de una oficina, fábrica o construcción.

## **Según su relación con la demanda de otros bienes**

Cuando miramos la manera en que varían las demandas de un bien nos hallamos que dado un rango de consumo y a un precio determinado, los cambios en la economía de mercado o por vía legal influyen en la variación de precios y este a su vez afecta el precio y la demanda de otros bienes.

Así se define como bienes complementarios a aquellos bienes que se usan en conjunto con otros bienes; así, si desciende la demanda de uno por un incremento en el precio, este cambio afecta la demanda del bien complementario. Ejemplo de estos complementarios es la relación entre los vehículos y el combustible. Pues si aumenta el precio de los vehículos por alguna disposición del gobierno o una restricción en la importación, estos vehículos aumentara su precio y por ende podría ser el caso que se demanden menos, al haber menos demanda de vehículos habrá menos demanda de combustible.

Los bienes sustitutos son los bienes que están para satisfacer la misma necesidad del consumidor; por tanto, están siempre compitiendo en los mercados. Así los bienes sustitutos compiten el uno con el otro; entonces, si el valor de uno de

estos bienes aumenta de manera exagerada, este incremento de precio ocasiona una baja en la demanda de dicho bien, por lo tanto la demanda del bien sustitutivo se incrementará, ya que los clientes o compradores les interesa satisfacer sus necesidades con un producto que les brinde similares beneficios a precios similares que el anterior producto.

Se puede comparar dos bienes similares como son la mantequilla y la margarina que es un derivado vegetal. Entonces, si sube el precio de la mantequilla, los consumidores comprarán margarina, porque ambos bienes son capaces de satisfacer la misma necesidad.

Bienes independientes es si la variación del precio de uno no afecta en la cantidad demandada del otro.

### **Según la durabilidad**

Bienes de consumo y de equipo/capital

son bienes perecederos aquellos bienes que no pueden retener su uso durante mucho período de tiempo, ejemplo de ello son los alimentos, ya que no son perennes en el tiempo y llegan a tener una caducidad.

En cambio los bienes duraderos se mantienen perennes en un prolongado lapso de tiempo, son generalmente demandados en la producción de otros bienes, ya que por su durabilidad son generalmente más caros o de mayor precio de tal manera que no son reemplazables en lapsos cortos de tiempo. ejemplo de ello son las máquinas, que se utilizan en la producción o elaboración de otros bienes.

### **Según su función**

a.- Los bien de consumo, son aquellos bienes que no buscan elaborar otros bienes , más bien se usan para satisfacer directamente las necesidades específicas del los consumidor o demandantes, estos bienes pueden ser de tipo durables y no perdurables. Ejemplos de bienes de consumo o perdurables son la casa, los departamentos, etc. La comida en cambio es un bien no durable.

b.- Son bienes intermedios aquellos bienes que se requieren en la elaboración de otros bienes porque se utilizan para producir. De esta manera la madera no es considerada como un bien de consumo, más bien es un bien intermedio, ya que se usa para fabricar o elaborar otros tipos de bienes como por ejemplo las sillas, las mesas, etc.

c.- Los bienes de capital son los factores que se requieren en la producción, así tenemos los bienes constituidos por inmuebles, las maquinarias instalaciones de cualquier tipo que contribuyan en la producción con otros factores, tales como el trabajo y los bienes intermedios, estos se destinan a la producción de bienes de consumo o bienes finales.

### **Según el régimen de la propiedad y el usufructo**

Aquí la diferencia entre los bienes privados y los bienes colectivos, sin embargo, los análisis económicos se centran en un aspecto muy interesante de esa segunda categoría: los bienes públicos, debido a influencia del concepto legal del dominio público. Así lo estima en el tratado de Friedrich von Wieser, quien planteó que además de las economías privadas también existen algunas economías comunales o públicas.

Actualmente esas definiciones no son empleadas en estudios económicos al contrario de los estudios de Economía política, porque existen algunos motivos primordiales, ya que es demasiado general lo que da origen a ciertas confusiones y dificultades; y a que no toma en cuenta ciertos aspectos, ejemplo el uso y el usufructo de los bienes. Razonablemente se han introducido sistemas mucho más diversos y/o complicados. Según Paul A. Samuelson, la comunalidad o no del consumo es la limitante que difiere entre los bienes privados y los bienes públicos, ya que estos últimos (bienes públicos) son bienes que todos utilizan en común y no conduce a la disminución de su consumo. Luego este fenómeno social y económico se denominó como rivalidad. Musgrave replicó que la diferencia que separa los bienes públicos de los bienes privados son principalmente la capacidad de excluir a varios de su consumo. Este efecto se lo conoce como excludibilidad.

Por ello, los economistas modernos clasifican los bienes en 4 grandes grupos en virtud de las características como son la rivalidad y la excludibilidad.

1. Los bienes privados, son aquellos bienes que tienen rivalidad y excludibilidad, no deben confundirse con bienes de naturaleza pública o bienes de propiedad privada, un bien de consumo privado, sin importar quienes sean los propietarios o el productor, ya que una vez que se usan su disponibilidad a terceros baja o desaparece: independientemente de quienes o quien sea el propietario. Es decir que una vez consumidos la cantidad de dichos bienes tiende a disminuir por efectos de la demanda para satisfacer necesidades.

2. Los Monopolios Naturales o también conocidos como Bienes de Empresa pública son aquellos que tienen excludibilidad pero no rivalidad, ejemplo, el Peaje.

3. Los Bienes públicos son aquellos que no poseen ni excludibilidad ni rivalidad y que son de libre demanda sin restricciones ni controles sociales o económicos y satisfacen necesidades básicas y/o elementales como el aire, el agua de lluvia, el conocimiento, etc.

4. Los Recursos comunes o Bienes comunes son aquellos que poseen rivalidad pero no excludibilidad.

Para James M. Buchanan los Bienes públicos puros son aquellos que no poseen excludibilidad. De ahí que todos los otros bienes comunes son exclusivos, o sea, son aquellos que satisfacen las necesidades a los usuarios en el momento de su uso, sin que necesariamente deban implicar costos compartidos.

Es importante anotar que las clasificaciones no son definitivamente convenientes o estén libres de defectos, en consecuencia, se pueden producir ciertas confusiones. Ejemplo de ello es un recurso común, que aunque su beneficio sea libre a una colectividad, no es propiedad común. Por ejemplo, las señales de radio o televisión las cuales no poseen excludibilidad ni tampoco rivalidad, y sin embargo, este medio o sistema pueden ser de propiedad estatal o privado.

- Según la disponibilidad
- Bien libre (que es un bien no económico) frente a bien escaso.

- Según el comportamiento frente al aumento de renta
- Bien inferior
- Bien normal u ordinario
- Bien de lujo

### **Según la necesidad**

Es importante conocer que existen bienes que son capaces de satisfacer necesidades como los bienes de consumo alimenticios y que a su vez estos puedes satisfacer deseos, ejemplo el consumo de alimentos pero exclusivos o de alto costo por ejemplo el caviar, las langostas, etc.

Los primeros bienes que son básicamente imprescindibles para la subsistencia dentro del entorno de la sociedad. La subsistencia o supervivencia no se refiere únicamente a la supervivencia física del ser humano en la cual esta es mantenida con bienes como los alimentos o las medicinas, también son a la supervivencia como un integrante de la misma sociedad y de la economía. Entonces, se incluyen también como parte de la necesidad bienes la vestimenta y también el alojamiento.

En cambio se define como un deseo, la motivación para adquirir cualquier otro bien material o intangible que no sea necesario para la subsistencia de la persona o la colectividad.

En estas situaciones, se desea que las actividades económica de demanda utilice las rentas en pos de la satisfacción de los deseos mediante la adquisición de en su mayoría bienes suntuarios siempre y cuando las necesidades comunes, cotidianas y básicas para la existencia sean cubiertas.

Un claro ejemplo de deseo y necesidad lo constituye un bien como la ropa o la vestimenta como se la quiera llamar, es una necesidad adquirir prendas de vestir para no estar desnudos como en otrora tiempos inmemorables pues debemos cubrirnos por pudor y por no ser afectados por las condiciones climáticas, pero también la ropa se puede convertir en un deseo pues hay quienes gustan de vestir con prendas consideradas de marcas u otros que no toleran mantener por mucho

tiempo su guardarropa y constantemente lo cambian según sus pasividades económicas o porque así lo demanda la sociedad en la que se desempeña. Es así que dependiendo del entorno, de la sociedad y de las múltiples variables de la vida las necesidades de unos sean deseos para otros y viceversa. Dicho en palabras simples, depende del cristal con que se lo mire.

## **Fundamentación Empresarial**

### **Tipos de empresa**

Entre las principales tipos de empresa tenemos:

- Las corporaciones o Sociedades Anónimas,
- Las compañías de Responsabilidad Limitada,
- La compañía Holding o tenedora de acciones,
- La compañía en Nombre Colectivo,
- La compañía en Comandita Simple,
- La compañías de Economía Mixta, y
- Las sucursales de Corporaciones Extranjeras.

### **Las corporaciones o Sociedades Anónimas:**

La Sociedad Anónima se denomina así a una compañía que tiene su capital dividido en acciones, y las cuales pueden ser comercializadas públicamente. Se necesita una cantidad mínima de 2 accionistas para repartir el capital accionario, o también la compañía pueda pertenecer en parte a una organización de gobierno la cual sea prestadora de algún tipo de servicio público, en este caso si se permite la existencia de un único accionista. La responsabilidad de los accionistas se limita únicamente a la propiedad de los acciones. Para poder tener la aprobación y la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil de Ecuador, es necesario presentar una previo a la constitución de la personería jurídica, sus estatutos y escrituras ante la Superintendencia de Compañías o de Bancos de acuerdo a la naturaleza de la entidad creada.

Se requiere como capital mínimo para la creación o constitución legal de la sociedad un valor de 800 dólares americanos sea en dinero o especies, y con la suscripción del 100% y por lo menos el 25% pagado al momento de su creación.

### **Las compañías de Responsabilidad Limitada:**

Este tipo de compañía hace referencia a la responsabilidad de los socios, o sea se limita a la contribución del capital. Es posible que las personas extranjeras sean también socias de estas compañías, aunque no pasa lo mismo en las agrupaciones de tipo foráneas, pues, estas tienen la prohibición de participar.

Tanto en las Sociedades Anónimas como en las Compañías de Responsabilidad Limitada, se debe obtener la aprobación por parte de la Super de Compañías de las escrituras de constitución para iniciarse legalmente o con vida jurídica, a parte de la publicación de la creación de la entidad mediante el uso de diarios nacionales con alta circulación.

El capital mínimo requerido para iniciar es de cuatrocientos dólares, de los cuales debe estar pagado por lo menos el 50% al momento de la conformación, y el saldo restante será pagado en el transcurso del siguiente año.

Este tipo de compañía puede establecerse para realizar cualquier tipo de negocio, excluyendo las actividades financieras de banca, de los seguros y de las finanzas en general.

### **La compañía Holding o Tenedora de Acciones:**

Estas compañías poseen como objetivo la adquisición de acciones o participaciones de otras empresas, de esta manera vincularlas a su empresa holding y aplicar control mediante los vínculos de propiedad accionaria, de gestión, de administración, de responsabilidad crediticia o de resultados, y así formar un gran grupo empresarial mediante la fusión de 2 o más entidades.

Sin embargo cada una de las compañías deberá tener los estados financieros de manera individuales para fines de mantener el control de forma clara, así como las utilidades para ser repartidas entre los trabajadores, también, para fines diversos a los mencionados anteriormente se podrán conservar los estados financieros o los

estados de resultados consolidados y de esta manera evitar que exista duplicidades en los trámites o en los procesos administrativos.

### **La compañía en Nombre Colectivo.**

Estas compañías son conformadas por dos o más personas, las cuales igualmente participan de la posesión, y los socios a su vez son solidaria y mancomunadamente responsables por todos los actos ejecutados a nombre de la entidad, a menos que se cree una exención en la responsabilidad previamente establecida en la constitución de la compañía.

### **Compañía en Comandita Simple:**

Las compañías en comandita simple poseen 2 tipos de socios:

- Socios colectivos,
- Socios comanditarios o limitados.

Los socios colectivos en comandita simple son aquellos que proporcionan el capital, también pueden ser los responsables por el manejo del negocio, son solidarios y a la vez asociadamente responsables.

Los socios comanditarios en cambio son los que proveen del capital, sin embargo no pueden participar activamente o pasivamente en la administración de la sociedad, únicamente lo hacen de manera responsables por su directa participación en el capital de la compañía.

### **Las compañías de Economía Mixta:**

Las compañías de economía simple son empresas producto de una mezcla entre compañías del sector público o gubernamental públicas y del sector privado. Ordinariamente, las compañías de economía mixta se pueden organizar para ofrecer sus servicios públicos o también para administrar proyectos de desarrollo. Debido a la presencia de estas áreas de interés es que varias veces este tipo de compañías pueden estimular el interés de que del Estado participe de estos proyectos, de que puedan adquirir la participación privada y viceversa.

Las Compañías de Economía Mixta, también se regulan bajo las mismas condiciones que las corporaciones o empresas de carácter privadas y dependen o se reportan a la Super de Compañías.

Sin embargo al estar estrechamente relacionadas con el estado, las compañías de economía mixtas poseen derecho sobre algunos de los beneficios corporativos especiales.

### **La sucursal de una Corporación Extranjera**

Las empresas extranjeras debidamente organizada y con personería jurídica, y que deseen prestar sus servicios públicos en el país tales como explotar los recursos naturales o ejercer cualquier otra actividad permitida por el marco de ley dentro de Ecuador, lo primero que debe establecer es una sucursal en el suelo patrio, para tal efecto se debe cumplir con ciertos requisitos según se establece en la Sección XIII de la Ley de Compañías.

Entre los requisitos las empresas extranjeras deben cumplir con las siguientes requisitos:

- Presentar una copia del acta constitutiva y del estatuto de la compañía referida, además, un certificado expedido por el Consulado del Ecuador que le certifique estar acreditando que la empresa está constituida legalmente y pueda con autorización en el país de origen, también, la certificación de que está autorizada para ejercer o negociar en el exterior.
- Una copia que indique existe la resolución emitida por esta empresa donde señale que la compañía o empresa extranjera autoriza la apertura de una sucursal de esta empresa extranjera en el suelo Ecuatoriano, fijar un domicilio dentro del territorio patrio, que nombra un representante legal u apoderado y finalmente fija un capital para invertir en el Ecuador.
- Un poder emitido por parte del representante legal de la compañía o de la empresa extranjera, en dicho manifiesto deben rezar las diversas facultades para realizar todos los actos o las negociaciones jurídicas que deban

cumplirse y actuar en Ecuador, entre ellas están el contestar demandas y cumplir con las obligaciones que por ley se ordenen.,

- Para la inversión realizada en dinero, es preciso mostrar el certificado bancario donde se demuestre la inversión del capital para la apertura de la sucursal en un mínimo de US\$ 2.000 , según dispuesto en la Resolución N° 00.Q.IJ.004 del 13 de Marzo de 2000,
- En caso que la inversión se realice en especies muebles o bienes físicos, es necesario presentar el Documento Único de Importación en régimen de consumo, según lo establecido en el Art. 4 de la Regulación N° 063-2000, expedida por el Directorio del Banco Central de Ecuador el 16 de Mayo de 2000,
- El Decreto Supremo 986 del 25 de Septiembre de 1974, que para que una organización con personería jurídica, o una institución pública o semipública extranjera, pueda practicar sus actividades dentro del Ecuador, ésta deberá establecerse basándose en las documentaciones antes señaladas y presentarse en tres copias debidamente autenticados y protocolizados en la Super de Compañías. también deberá fijarse una dirección de domiciliación de la compañía entendiéndose la sucursal de la empresa extranjera, y demás documentos que deberán ser manejados por un profesional en derecho.

Las compañías mixtas serán sujetas al control por parte de la Superintendencia de Compañías, según la Resolución N° 93.1.1.3.018 del 24 de Noviembre de 1993.

Además, los recursos económicos que fueron requeridos para la constitución del capital de la sucursal deberán permanecer depositados en las arcas de banco nacional hasta que se obtiene la debida autorización para poder operar o iniciar actividades por parte de la Superintendencia de Compañías.

Todo cambio que en un futuro la sucursal de las empresas extranjera deseen realizar, tales como de mejorar el funcionamiento de la misma, si se desea aumentar o disminuir el capital asignado, el poder cambiar su dirección de domicilio u otras acciones, esta deberá contar con la autorización de la Superintendencia de Compañías y ateniéndose a lo que dispone la ley para las compañías nacionales.

## **2.2 MARCO LEGAL**

Para tener una noción más acertada del tipo de empresa que se formará analizaremos las siguientes leyes con lo cual se podrá conocer los deberes y derechos que incluyen en la formación de la empresa.

Las leyes de cada Estado rigen de una manera especial de los bienes raíces o inmuebles situados dentro de su territorio. Esta legislación no suele distinguir si los individuos que tienen que ejercer derechos sobre esos bienes son naturales o extranjeros. Por eso al conjunto de estas leyes se ha dado por los publicistas el nombre de estatuto real, como para indicar que tienen más bien en cuenta la naturaleza de la cosa que el estado de la persona.<sup>8</sup>

### **Constitución de una empresa inmobiliaria.**

La estructura jurídica de la empresa inmobiliaria se la realizará en función de las características de la misma, del número de personas que intervienen en ella, la actividad a desarrollar, la responsabilidad que se asumirá y los costes que requiere para su constitución.

### **Leyes de Bienes Raíces**

#### **Definición:**

Las leyes de Bienes Raíces son las leyes que protegen el derecho de una persona a poseer, usar, y disfrutar tierras. Las leyes de bienes raíces también incluyen los intereses a los que una persona tiene derecho a tener en bienes raíces, las relaciones entre los propietarios y la comunidad, las relaciones entre propietario e inquilinos, financiamiento, incluyendo escrituras e hipotecas, compras y arrendamientos.

#### **Consecuencias de las Leyes de Bienes Raíces:**

Las transacciones de bienes raíces están también regidas por las leyes federales y estatales. La compra de bienes raíces es una de las decisiones más difíciles e

---

<sup>8</sup> Calvo, Carlos: Derecho internacional teórico y práctico de Europa y América, p. 276.

importantes en la vida de una persona, por lo cual es importante asegurarse de que sus derechos estén protegidos. Algunos de los asuntos en las leyes de bienes raíces son:

- Disputas sobre el acuerdo de compra y venta
- Cierres residenciales y comerciales
- Asuntos con arrendamientos residenciales y comerciales
- Revisión de la investigación de títulos
- Negociación de documentos
- Asistencia con la diligencia debida en la compra de un edificio
- Cierres comerciales
- Arrendamientos comerciales

Lo que un Abogado de bienes raíces puede hacer por usted:

Los abogados de bienes raíces tienen amplia experiencia tratando con diferentes áreas de bienes raíces, desde arrendamientos hasta embargos hipotecarios. Un abogado de bienes raíces se asegurará de que sus intereses financieros estén protegidos y sus bienes futuros también quedarán protegidos.

Tipos de Leyes de Bienes Raíces:

- Acuerdos de Sociedad
- Aviso de Incumplimiento (NOD)
- Bienes Raíces en Propiedad (REO)
- Condena
- Contratos de Construcción
- Embargos Hipotecarios
- Evite un Embargos Hipotecarios
- Fraude Hipotecario
- Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA)
- Leyes de Agricultura
- Leyes de Asociación Comunitaria

- Leyes de Condominios
- Leyes de Construcción
- Liquidación de Deudas
- Litigio de Bienes Raíces
- Mitigación de Préstamos
- Modificación de Préstamos
- Obligaciones Fiduciarias
- Refinanciamiento de Pago Parcial
- Tolerancia por Incumplimiento
- Transacciones Comerciales
- Venta Corta
- Venta Corta vs. Embargos Hipotecarios
- Ventas Rápidas de Bienes Raíces
- Ventas Rápidas de California
- Veracidad en un Préstamo
- Víctima de Fraude en Bienes Raíces
- Zonificación y Uso de Terrenos

## **Código orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD)**

### Capítulo VIII

#### Régimen Patrimonial

#### Sección Primera

#### Patrimonio

**Artículo 414.-** Patrimonio.- Constituyen patrimonio de los gobiernos autónomos descentralizados los bienes muebles e inmuebles que se determinen en la ley de creación, los que adquieran en el futuro a cualquier título, las herencias, legados y donaciones realizadas a su favor, así como, los recursos que provengan de los ingresos propios y de las asignaciones del presupuesto general del Estado.

Los gobiernos autónomos descentralizados provinciales, metropolitanos y municipales transferirán, previo acuerdo con los respectivos gobiernos autónomos

descentralizados parroquiales, los bienes inmuebles necesarios para su funcionamiento, así como los bienes de uso público existentes en la circunscripción territorial de la respectiva parroquia rural.

## Sección Segunda

### Bienes de los Gobiernos Autónomos Descentralizados

**Artículo 415.-** Clases de bienes.- Son bienes de los gobiernos autónomos descentralizados aquel sobre los cuales ejercen dominio.

Los bienes se dividen en bienes del dominio privado y bienes del dominio público. Estos últimos se subdividen, a su vez, en bienes de uso público y bienes afectados al servicio público.

**Artículo 416.-** Bienes de dominio público.- Son bienes de dominio público aquellos cuya función es la prestación de servicios públicos de competencia de cada gobierno autónomo descentralizado a los que están directamente destinados.

Los bienes de dominio público son inalienables, inembargables e imprescriptibles; en consecuencia, no tendrán valor alguno los actos, pactos o sentencias, hechos concertados o dictados en contravención a esta disposición.

Sin embargo, los bienes a los que se refiere el inciso anterior podrán ser entregados como aporte de capital del gobierno autónomo descentralizado para la constitución de empresas públicas o mixtas o para aumentos de capital en las mismas, siempre que el objetivo sea la prestación de servicios públicos, dentro del ámbito de sus competencias.

Se consideran bienes de dominio público, las franjas correspondientes a las torres y redes de tendido eléctrico, de oleoductos, poliductos y similares.

**Artículo 417.-** Bienes de uso público.- Son bienes de uso público aquellos cuyo uso por los particulares es directo y general, en forma gratuita. Sin embargo, podrán también ser materia de utilización exclusiva y temporal, mediante el pago de una regalía.

Los bienes de uso público, por hallarse fuera del mercado, no figurarán contablemente en el activo del balance del gobierno autónomo descentralizado, pero llevarán un registro general de dichos bienes para fines de administración.

Constituyen bienes de uso público:

- a) Las calles, avenidas, puentes, pasajes y demás vías de comunicación y circulación;
- b) Las plazas, parques y demás espacios destinados a la recreación u ornato público y promoción turística;
- c) Las aceras que formen parte integrante de las calles y plazas y demás elementos y superficies accesorios de las vías de comunicación o espacios públicos a que se refieren los literales a) y b);
- d) Las quebradas con sus taludes y franjas de protección; los esteros y los ríos con sus lechos y sus zonas de remanso y protección, siempre que no sean de propiedad privada, de conformidad con la ley y las ordenanzas;
- e) Las superficies obtenidas por rellenos de quebradas con sus taludes;
- f) Las fuentes ornamentales de agua destinadas a empleo inmediato de los particulares o al ornato público;
- g) Las casas comunales, canchas, mercados, escenarios deportivos, conchas acústicas y otros de análoga función de servicio comunitario; y,
- h) Los demás bienes que en razón de su uso o destino cumplen una función semejante a los citados en los literales precedentes, y los demás que ponga el Estado bajo el dominio de los gobiernos autónomos descentralizados.

Aunque se encuentren en urbanizaciones particulares y no exista documento de transferencia de tales bienes al gobierno autónomo descentralizado, por parte de los propietarios, los bienes citados en este artículo, se considerarán de uso y dominio público. Los bienes considerados en los literales f) y g) se incluirán en esta norma, siempre y cuando hayan sido parte del porcentaje que obligatoriamente deben dejar los urbanizadores en beneficio de la comunidad.

**Artículo 418.-** Bienes afectados al servicio público.- Son aquellos que se han adscrito administrativamente a un servicio público de competencia del gobierno autónomo descentralizado o que se han adquirido o construido para tal efecto.

Estos bienes, en cuanto tengan precio o sean susceptibles de avalúo, figurarán en el activo del balance del gobierno autónomo descentralizado o de la respectiva empresa responsable del servicio.

Constituyen bienes afectados al servicio público:

- a) Los edificios destinados a la administración de los gobiernos autónomos descentralizados;
- b) Los edificios y demás elementos del activo destinados a establecimientos educacionales, bibliotecas, museos y demás funciones de carácter cultural;
- c) Los edificios y demás bienes del activo fijo o del circulante de las empresas públicas de los gobiernos autónomos descentralizados de carácter público como las empresas de agua potable, teléfonos, rastro, alcantarillado y otras de análoga naturaleza;
- d) Los edificios y demás elementos de los activos fijo y circulante destinados a hospitales y demás organismos de salud y asistencia social;
- e) Los activos destinados a servicios públicos como el de recolección, procesamiento y disposición final de desechos sólidos;
- f) Las obras de infraestructura realizadas bajo el suelo tales como canaletas, ductos subterráneos, sistemas de alcantarillado entre otros;
- g) Otros bienes de activo fijo o circulante, destinados al cumplimiento de los fines de los gobiernos autónomos descentralizados, según lo establecido por este Código, no mencionados en este artículo; y,
- h) Otros bienes que, aún cuando no tengan valor contable, se hallen al servicio inmediato y general de los particulares tales como cementerios y casas comunales.

**Artículo 419.-** Bienes de dominio privado.- Constituyen bienes de dominio privado los que no están destinados a la prestación directa de un servicio público, sino a la

producción de recursos o bienes para la financiación de los servicios de los gobiernos autónomos descentralizados.

Estos bienes serán administrados en condiciones económicas de mercado, conforme a los principios de derecho privado.

Constituyen bienes del dominio privado:

- a) Los inmuebles que no forman parte del dominio público;
- b) Los bienes del activo de las empresas de los gobiernos autónomos descentralizados que no prestan los servicios de su competencia;
- c) Los bienes mostrencos situados dentro de las respectivas circunscripciones territoriales; y,
- d) Las inversiones financieras directas del gobierno autónomo descentralizado que no estén formando parte de una empresa de servicio público, como acciones, cédulas, bonos y otros títulos financieros.

**Artículo 420.-** Bienes mancomunados.- Si dos o más gobiernos autónomos descentralizados concurrieran a realizar de común acuerdo, y a expensas de sus haciendas, una obra, ésta se considerará bien mancomunada y su conservación y reparación se hará a expensas comunes. En caso de disolución de la mancomunidad se actuará conforme lo establezca el respectivo convenio.

**Artículo 421.-** Bienes nacionales.- Los bienes nacionales de uso público que se destinaren al tránsito, pesca y otros objetos lícitos, conforme a lo que dispone el Código Civil, se reputarán como municipales para el objeto de la respectiva reglamentación, con excepción de los recursos hídricos que constituyen patrimonio nacional de uso público y se regulan conforme la ley de la materia.

**Artículo 422.-** Conflictos.- En caso de conflicto de dominio entre los gobiernos autónomos descentralizados y la entidad estatal que tenga a su cargo la administración y adjudicación de bienes mostrencos, prevalecerá la posesión de los gobiernos autónomos descentralizados. De presentarse controversia, será resuelto por el juez de lo contencioso administrativo de la jurisdicción en la que se encuentre localizado el bien.

**Artículo 423.-** Cambio de categoría de bienes.- Los bienes de cualquiera de las categorías establecidas en este Código, pueden pasar a otra de las mismas, previa resolución del órgano de legislación del gobierno autónomo descentralizado con el voto favorable de las dos terceras partes de sus miembros.

Los bienes de dominio público de uso público podrán pasar a la categoría de adscrito al servicio público, y solo excepcionalmente a la categoría de bienes de dominio privado, salvo las quebradas con sus taludes y franjas de protección, los esteros y los ríos con sus lechos y sus zonas de remanso y protección; parques, canchas, zonas de reserva de instalaciones que se encuentren al servicio directo de la comunidad.

**Art. 424.-** Porcentaje del área verde fraccionada.- En toda urbanización y fraccionamiento del suelo, se entregará a la municipalidad, mínimo el diez por ciento y máximo el veinte por ciento calculado del área útil del terreno urbanizado o fraccionado, en calidad de áreas verdes y comunales. Tales bienes de dominio y uso públicos no podrán ser cambiados de categoría. Dentro del rango establecido, no se considerarán a los bordes de quebrada y sus áreas de protección, riberas de los ríos y áreas de protección, zonas de riesgo, playas y áreas de protección ecológica.

Se prohíbe todo tipo de exoneración a la contribución de áreas verdes y comunales, excepto en función del lote mínimo vigente según la planificación territorial, en cuyo caso se compensará con el pago en dinero según el avalúo catastral.

## Sección Quinta

### Reglas Especiales Relativas a los Bienes de Dominio

#### Privado

**Artículo 435.-** Uso de bienes de dominio privado.- Los bienes del dominio privado deberán administrarse con criterio de eficiencia y rentabilidad para obtener el máximo rendimiento financiero compatible con el carácter público de los gobiernos autónomos descentralizados y con sus fines.

**Artículo 436.-** Autorización de venta.- Los consejos, concejos o juntas, podrán acordar y autorizar la venta, permuta o hipoteca de los bienes inmuebles de uso

privado, o la venta, trueque o prenda de los bienes muebles, con el voto de los dos tercios de los integrantes. Para la autorización se requerirá el avalúo comercial real considerando los precios de mercado.

**Artículo 437.-** Casos en los que procede la venta.- La venta de los bienes de dominio privado se acordará en estos casos:

a) Si no reportan provecho alguno a las finanzas de los gobiernos autónomos descentralizados o si el provecho es inferior al que podría obtenerse con otro destino. No procederá la venta, sin embargo, cuando se prevea que el bien deberá utilizarse en el futuro para satisfacer una necesidad concreta del gobierno autónomo descentralizado; y,

b) Si con el precio de la venta del bien puede obtenerse inmediatamente otro semejante, capaz de ser aplicado a objetos más convenientes para ejecutar o desarrollar proyectos de interés de la comunidad.

**Artículo 438.-** Permuta.- Para la permuta de bienes de los gobiernos autónomos descentralizados se observarán las mismas solemnidades que para la venta de bienes inmuebles, en lo que fueren aplicables, a excepción del requisito de subasta.

**Artículo 439.-** Casos en los que procede la permuta.- Será permitida la permuta de bienes del dominio privado:

a) Cuando con una operación de esta clase el patrimonio del gobierno autónomo descentralizado aumente de valor o pueda ser aplicado con mejor provecho a favor de los intereses institucionales; y,

b) Cuando deba tomarse todo o parte del inmueble ajeno para aumentar las áreas de predios destinados a servicios públicos, para la construcción, ensanche o prolongación de plazas, avenidas, calles, entre otros; o, para proyectos de interés social y contemplado en el, plan de desarrollo, de acuerdo al ámbito de competencia de cada gobierno autónomo descentralizado.

**Artículo 440.-** Hipoteca.- Solo se procederá a la hipoteca de los bienes del dominio privado cuando sea necesario garantizar obligaciones propias de los gobiernos autónomos descentralizados contraídas de acuerdo con este Código.

**Artículo 441.-** Comodato.- Para el comodato de bienes de los gobiernos autónomos descentralizados se observarán, en lo que fuere aplicable, las reglas relativas al comodato establecido en el Libro IV del Código Civil, con excepción de aquellas que prevén indemnizaciones a favor del comodatario por la mala condición o calidad del bien prestado.

## Sección Sexta

### Solemidades para la Venta de Bienes

**Artículo 442.-** Requisitos.- Para la venta de bienes muebles se exigirá:

- a) Que la unidad responsable certifique que el bien no es necesario a la administración, que ha dejado de ser útil o que es más conveniente su enajenación; y,
- b) Que se hayan cumplido los demás requisitos legales.

**Artículo 443.-** Base de precio de remate.- La venta de los bienes muebles se hará a través del portal de compras públicas, cuando el precio base de remate sea igual o superior al de cotización, de conformidad con lo previsto en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Compras Públicas.

Cuando el valor no supere la base señalada, se rematarán al martillo, ante el inspector del gobierno autónomo descentralizado y el servidor responsable de la dirección financiera designado para el caso.

**Artículo 444.-** Venta sin subasta.- Si se tratase de artículos que se han adquirido o producido para la venta al público, no hará falta la subasta.

Los precios de venta comprenderán los impuestos y derechos fiscales y municipales que sufragan los comerciantes particulares. Previamente se fijarán los montos en atención a criterios técnicos y económicos.

**Artículo 445.-** Venta de bienes inmuebles municipales a arrendatarios.- Cuando los arrendatarios de inmuebles municipales o metropolitanos hubieren cumplido estrictamente con las cláusulas de los respectivos contratos y especialmente con la obligatoriedad de edificación, el respectivo concejo, a petición de los actuales arrendatarios, procederá a la renovación de los contratos en períodos sucesivos o a la venta directa a los mismos arrendatarios sin que sea necesaria la subasta, pero sujetando dicha venta a los valores de mercado a la fecha en que deba efectuarse el arriendo o la venta.

Para la adjudicación de locales en mercados metropolitanos o municipales, terminales terrestres o similares, podrá obviarse el sistema de subasta o remate, previo informes técnicos y económicos y la autorización del órgano normativo del gobierno autónomo descentralizado correspondiente.

## Sección Séptima

### Expropiaciones

#### Parágrafo Único

#### Procedimiento

**Artículo 446.-** Expropiación.- Con el objeto de ejecutar planes de desarrollo social, propiciar programas de urbanización y de vivienda de interés social, manejo sustentable del ambiente y de bienestar colectivo, los gobiernos regionales, provinciales, metropolitanos y municipales, por razones de utilidad pública o interés social, podrán declarar la expropiación de bienes, previa justa valoración, indemnización y el pago de conformidad con la ley. Se prohíbe todo tipo de confiscación.

En el caso que la expropiación tenga por objeto programas de urbanización y vivienda de interés social, el precio de venta de los terrenos comprenderá

únicamente el valor de las expropiaciones y de las obras básicas de mejoramiento realizadas. El gobierno autónomo descentralizado establecerá las condiciones y forma de pago.

**Artículo 447.-** Declaratoria de utilidad pública.- Para realizar expropiaciones, las máximas autoridades administrativas de los gobiernos regional, provincial, metropolitano o municipal, resolverán la declaratoria de utilidad pública, mediante acto debidamente motivado en el que constará en forma obligatoria la individualización del bien o bienes requeridos y los fines a los que se destinará. A la declaratoria se adjuntará el informe de la autoridad correspondiente de que no existe oposición con la planificación del ordenamiento territorial establecido, el certificado del registrador de la propiedad, el informe de valoración del bien; y, la certificación presupuestaria acerca de la existencia y disponibilidad de los recursos necesarios para proceder con la expropiación.

Las empresas públicas o mixtas de los gobiernos autónomos descentralizados que requirieran la expropiación de bienes inmuebles, la solicitarán a la máxima autoridad ejecutiva correspondiente, con los justificativos necesarios.

Si el gobierno parroquial requiriera la expropiación de bienes inmuebles, solicitará documentadamente la declaratoria de utilidad pública al alcalde o alcaldesa del respectivo cantón. Dichos inmuebles, una vez expropiados, pasarán a ser de propiedad del gobierno parroquial.

Si se expropiare una parte de un inmueble, de tal manera que resulte de poca o ninguna utilidad económica al propietario, la conservación de la parte no afectada, éste podrá exigir que la expropiación incluya a la totalidad del predio.

En caso de necesidades emergentes, el gobierno autónomo descentralizado declarará la expropiación para ocupación inmediata, previo el depósito del diez por ciento (10 %) del valor del bien ante la autoridad competente.

**Artículo 448.-** Notificaciones.- La resolución de la máxima autoridad con la declaratoria de utilidad pública se notificará, dentro de tres días de haberse expedido, a los propietarios de los bienes expropiados, a los acreedores hipotecarios si los hubiere y al registrador de la propiedad.

La inscripción de la declaratoria de utilidad pública traerá como consecuencia que el registrador de la propiedad se abstenga de inscribir cualquier acto traslativo de dominio gravamen, salvo que sea a favor del gobierno autónomo descentralizado que requiere la declaración de utilidad pública.

**Artículo 449.-** Avalúo.- Mediante el avalúo del inmueble se determinará el valor a pagar y que servirá de base para buscar un acuerdo sobre el precio del mismo. El órgano competente del gobierno autónomo descentralizado, para fijar el justo valor del bien a ser expropiado, procederá del siguiente modo:

a) Actualizará el avalúo comercial que conste en el catastro a la fecha en que le sea requerido el informe de valoración del bien a ser expropiado. De diferir el valor, deberá efectuarse una re liquidación de impuestos por los últimos cinco años. En caso de que ésta sea favorable a los gobiernos autónomos descentralizados, se podrá descontar esta diferencia del valor a pagar.

b) A este avalúo comercial actualizado se descontarán las plusvalías que se hayan derivado de las intervenciones públicas efectuadas en los últimos cinco años; y,

c) Al valor resultante se agregará el porcentaje previsto como precio de afectación. Si el gobierno autónomo descentralizado no pudiere efectuar esta valoración por sí mismo, podrá contar con los servicios de terceros especialistas e independientes, contratados de conformidad con la ley de la materia.

**Artículo 450.-** Impugnación.- Los propietarios de los bienes declarados de utilidad pública podrán impugnar la resolución administrativa de expropiación, dentro de los quince días hábiles siguientes; de no existir respuesta a la impugnación la declaratoria de utilidad pública quedará sin efecto. De la resolución sobre la impugnación, no habrá recurso alguno en la vía administrativa.

**Artículo 451.-** Precio de afección.- En todos los casos de expropiación se podrá abonar al propietario, además del precio establecido, hasta un cinco por ciento adicional como precio de afección.

**Artículo 452.-** Forma de pago.- La forma de pago ordinaria será en dinero. De existir acuerdo entre las partes podrá realizarse el pago mediante la permuta con bienes o

mediante títulos de crédito negociables, con vencimientos semestrales con un plazo no mayor a veinticinco años.

Del valor a pagar, se descontarán los impuestos, tasas y contribuciones que el titular esté adeudando por el inmueble expropiado.

En los casos de expropiación que afecten a urbanizaciones de interés social o asentamientos populares se podrán crear programas de reasentamiento en condiciones que compensen los posibles perjuicios, en acuerdo con las personas afectadas.

**Artículo 453.-** Juicio de expropiación.- Si no fuere posible llegar a un acuerdo sobre el precio de los bienes expropiados, la administración podrá proponer juicio de expropiación ante la justicia ordinaria, de conformidad con las normas del Código de Procedimiento Civil, juicio que tendrá como único objetivo la determinación del valor del inmueble.

**Artículo 454.-** Reversión.- En cualquier caso en que el gobierno autónomo descentralizado no destinare el bien expropiado a los fines expresados en la declaratoria de utilidad pública, dentro del plazo de un año, contado desde la fecha de la notificación de tal declaratoria, el propietario podrá pedir su reversión en la forma establecida en la ley.

De igual manera, podrá solicitar la reversión en el caso que el gobierno autónomo descentralizado no hubiere, dentro del mismo plazo, cancelado el valor del bien siempre que no haya sentencia de por medio

**Artículo 455.-** Pago por compensación.- Si la declaratoria de utilidad pública se hubiere realizado para el ensanche de vías o espacios públicos, o para la construcción de acueductos, alcantarillas u otras obras similares y no comprendiese sino hasta el cinco por ciento de la superficie de un predio, el valor del bien expropiado podrá compensarse, en todo o en parte, con el de la contribución especial de mejoras correspondiente a la obra pública. Si fuere necesario un espacio mayor o si debieran demolerse construcciones, se procederá conforme a las normas generales.

**Artículo 456.-** Tributos y derechos.- En los procedimientos de expropiación, a partir de la notificación de la declaratoria, no se generarán sobre el bien, impuestos, tasas, derechos o cualquier otra prestación patrimonial de registro, inscripción o protocolización de los documentos que produzcan o de los actos jurídicos que se produzcan.

**Artículo 457.-** Expropiación de bienes de valor artístico, histórico o arqueológico.- La expropiación de bienes muebles o inmuebles de valor artístico, histórico o arqueológico, se llevará a cabo de acuerdo con las disposiciones pertinentes de esta sección y de la ley que regule a los bienes patrimoniales en lo que sean aplicables, en razón de la naturaleza del bien a expropiarse.

**Artículo 458.-** Control de invasiones y asentamientos ilegales.- Los gobiernos autónomos descentralizados tomarán todas las medidas administrativas y legales necesarias para evitar invasiones o asentamientos ilegales, para lo cual deberán ser obligatoriamente auxiliados por la fuerza pública; seguirán las acciones legales que correspondan para que se sancione a los responsables.

**Artículo 459.-** Normas supletorias.- En lo no previsto en esta Sección, se aplicarán las normas de la Ley del Sistema Nacional de Contratación Pública y del Código de Procedimiento Civil, relativas a las expropiaciones.

## Sección Octava

### Solemidades Comunes a este Capítulo

**Artículo 460.-** Forma de los contratos.- Todo contrato que tenga por objeto la venta, permuta, comodato, hipoteca o arrendamiento de bienes raíces de los gobiernos autónomos descentralizados se hará por escritura pública; y los de venta, trueque o prenda de bienes muebles, podrá hacerse por contrato privado al igual que las prórrogas de los plazos en los arrendamientos. Respecto de los de prenda, se cumplirán las exigencias de la Ley de la materia.

Los contratos de arrendamiento de locales en los que la cuantía anual de la pensión sea menor de la base para el procedimiento de cotización, no estarán obligados a la celebración de escritura pública. Los contratos de arrendamiento en los que el

gobierno autónomo descentralizado respectivo sea arrendador, se considerarán contratos administrativos, excepto los destinados para vivienda con carácter social.

En los contratos de comodato, el comodatario no podrá emplear el bien sino en el uso convenido, que no podrá ser otro que cumplir con una función social y ambiental.

Concluido el comodato, el comodatario tendrá la obligación de restituir el bien entregado en comodato, en las mismas condiciones en que lo recibió; sin embargo, las mejoras introducidas en el bien prestado y que no pudieren ser separadas sin detrimento de éste, quedarán en beneficio del comodante sin que éste se encuentre obligado a compensarlas.

La comisión de fiscalización del respectivo gobierno autónomo descentralizado controlará el uso autorizado de los bienes dados en comodato. Si en el plazo de tres años no se hubiese dado el uso correspondiente se procederá a su inmediata reversión.

**Artículo 461.-** Garantía de cumplimiento.- Para proceder a la suscripción de cualquiera de los contratos a los que se refiere el artículo anterior, deberá darse garantía de cumplimiento, a satisfacción de la entidad contratante.

Los bienes inmuebles rematados con oferta de pago del precio a plazos, quedarán hipotecados a favor del gobierno autónomo descentralizado, y las sumas no pagadas de contado ganarán el máximo de interés legal. En caso de mora, tales sumas devengarán el máximo interés adicional de mora vigente, aún cuando el mismo no se hubiere pactado expresamente ni constare en la respectiva acta de adjudicación.

Todo pago se imputará, en primer término, a las costas; en segundo lugar, a los intereses; y, en último, al capital.

**Artículo 462.-** Prohibición a autoridades, funcionarios y servidores.- Ninguna autoridad, funcionario o servidor de los gobiernos autónomos descentralizados, por sí, ni por interpuesta persona, podrá realizar contratos relacionados con bienes del gobierno autónomo descentralizado.

Los actos, contratos o resoluciones dados o celebrados en contravención con las disposiciones precedentes, adolecerán de nulidad absoluta, la cual puede ser alegada por cualquier ciudadano.

La autoridad, funcionario o servidor público que rematare o contratare en su beneficio, con excepción de casos de expropiaciones previstas en este Código, cualquier bien de los gobiernos autónomos descentralizados, será separado del ejercicio de sus funciones, sin perjuicio de las responsabilidades legales que correspondan.

La prohibición contenida en los incisos anteriores incluye a los funcionarios y servidores de los gobiernos autónomos descentralizados, cuando estén organizados en cooperativas de vivienda legalmente constituidas y procedan previo cumplimiento de lo prescrito en la Ley de Cooperativas y más disposiciones legales y reglamentarias pertinentes.

**Artículo 463.-** Lesión enorme.- No cabe acción rescisoria por lesión enorme por parte de terceros en contra de los gobiernos autónomos descentralizados.

## Capítulo II

### Fraccionamiento de Suelos y Reestructuración de Lotes

#### Sección Primera

#### Fraccionamientos Urbanos y Agrícolas

**Artículo 470.-** Fraccionamiento y reestructuración urbana.- Se considera fraccionamiento o subdivisión urbana la división de terreno en dos a diez lotes con frente o acceso a alguna vía pública existente o en proyecto. La urbanización es la división de un terreno en más de diez lotes, de acuerdo con el régimen de propiedad horizontal y la ley de la materia.

Se entenderá por reestructuración de lotes un nuevo trazado de parcelaciones defectuosas, que podrá imponerse obligatoriamente con alguno de estos fines:

a) Regularizar la configuración de los lotes; y,

b) Distribuir equitativamente entre los propietarios los beneficios y cargas de la ordenación urbana.

**Artículo 471.-** Fraccionamiento agrícola.- Considerase fraccionamiento agrícola el que afecta a terrenos situados en zonas rurales destinados a cultivos o explotación agropecuaria. De ninguna manera se podrá fraccionar bosques, humedales y otras áreas consideradas ecológicamente sensibles de conformidad con la ley o que posean una clara vocación agrícola.

Esta clase de fraccionamientos se sujetarán a este Código, a las leyes agrarias y al plan de ordenamiento territorial cantonal aprobado por el respectivo concejo.

**Artículo 472.-** Superficie mínima de los predios.- Para la fijación de las superficies mínimas en los fraccionamientos urbanos se atenderá a las normas que al efecto contenga el plan de ordenamiento territorial. Los notarios y los registradores de la propiedad, para la suscripción e inscripción de una escritura de fraccionamiento respectivamente, exigirán la autorización del ejecutivo de este nivel de gobierno, concedida para el fraccionamiento de los terrenos.

**Artículo 473.-** Partición judicial y extrajudicial de inmuebles.- En el caso de partición judicial de inmuebles, los jueces ordenarán que se cite con la demanda a la municipalidad del cantón o distrito metropolitano y no se podrá realizar la partición sino con informe favorable del respectivo concejo. Si de hecho se realiza la partición, será nula. En el caso de partición extrajudicial, los interesados pedirán al gobierno municipal o metropolitano la autorización respectiva, sin la cual no podrá realizarse la partición.

**Artículo 474.-** Proyectos de fraccionamiento o reestructuración de lotes.- Aprobado un proyecto de urbanización conforme al plan de ordenamiento territorial, los propietarios de lotes de terreno comprendidos en el mismo, podrán formular proyectos de fraccionamiento o solicitar al alcalde la reestructuración de lotes.

La aprobación de un proyecto de reestructuración de lotes producirá automáticamente, la compensación de los lotes.

**Artículo 475.-** Suspensión de autorizaciones.- El concejo podrá acordar la suspensión hasta por un año, del otorgamiento de autorizaciones de

fraccionamiento de terrenos y de edificación, en sectores comprendidos en un perímetro determinado, con el fin de estudiar actualizaciones en los planes de ordenamiento territorial.

**Artículo 476.-** Fraccionamientos no autorizados sin fines comerciales.- Si de hecho se realizaren fraccionamientos sin aprobación de la municipalidad, quienes directa o indirectamente las hubieran llevado a cabo o se hubieran beneficiado en alguna forma de ellas, no adquirirán derecho alguno frente a terceros y la municipalidad podrá sancionar con una multa equivalente al avalúo del terreno a los responsables; excepto cuando el concejo municipal o distrital convalide el fraccionamiento no autorizado de asentamientos de interés social consolidados.

**Artículo 477.-** Fraccionamiento de inmuebles sin autorización con fines comerciales.- Quien procediere al fraccionamiento total o parcial de un inmueble situado en el área urbana o de expansión urbana, con fines comerciales, sin contar con la autorización de la respectiva autoridad, y recibiere u ordenare recibir cuotas o anticipos en especie o en dinero, por concepto de comercialización del mismo, incurrirá en delito de estafa tipificado en el Código Penal.

Las municipalidades afectadas aplicarán las sanciones económicas y administrativas previstas en la ley y en las respectivas ordenanzas.

**Artículo 478.-** Parte perjudicada.- El delito tipificado en el artículo anterior podrá ser perseguido por toda persona que se considere perjudicada o por la municipalidad en cuya jurisdicción se hubiere cometido la infracción. Las municipalidades comprendidas dentro de este artículo se considerarán como parte perjudicada

**Artículo 479.-** Transferencias de dominio de áreas de uso público a favor de las municipalidades.- Las autorizaciones y aprobaciones de nuevas urbanizaciones en área urbana o urbanizable, se protocolizarán en una notaría y se inscribirán en el correspondiente registro de la propiedad. Tales documentos constituirán títulos de transferencia de dominio de las áreas de uso público, verde y comunal, a favor de la municipalidad, incluidas todas las instalaciones de servicios públicos. Dichas áreas no podrán enajenarse.

En caso de que los beneficiarios de las autorizaciones de fraccionamiento y urbanización no procedieren conforme a lo previsto en el inciso anterior, en el término de sesenta días contados desde la entrega de tales documentos, lo hará la municipalidad. El costo, más un recargo del veinte por ciento (20%), será cobrado por el gobierno metropolitano o municipal.

**Artículo 480.-** Irrevocabilidad de las autorizaciones.- Excepto en caso de emergencia declarada, el gobierno cantonal o distrital, no podrá revocar o modificar las autorizaciones concedidas, si las obras hubieran sido iniciadas y se estuvieren ejecutando conforme a las mismas, sin contar con el consentimiento de los promotores o ejecutores, bajo pena de pagar a éstos y a los propietarios de los lotes, los daños y perjuicios que tal hecho origine. Las disposiciones contenidas en el presente artículo se aplicarán a todas las situaciones que, de hecho, existieren en relación con esta materia, y a las que en el futuro se presentaren.

## Sección Segunda

### Lotes o Fajas Distritales o Cantonales

**Artículo 481.-** Compraventa de fajas o lotes.- Para efectos de su enajenación, los terrenos de propiedad de los gobiernos municipales o metropolitanos se considerarán como lotes, o como fajas, o como excedentes o diferencias provenientes de errores de medición.

Por lotes se entenderá aquél terreno en el cual, de acuerdo con las ordenanzas municipales o metropolitanas, sea posible levantar una construcción independiente de las ya existentes o por levantarse en los terrenos vecinos

Por fajas se entenderán aquellas porciones de terreno que por sus reducidas dimensiones o por ser provenientes de rellenos no pueden soportar una construcción independiente de las de los inmuebles vecinos, ni sea conveniente, de acuerdo con las ordenanzas municipales, mantenerlas como espacios verdes comunitarios.

Las fajas municipales o metropolitanas solo podrán ser adquiridas mediante el procedimiento de pública subasta, por los propietarios de los predios colindantes. Si

de hecho llegaren a adjudicarse a personas que no lo fueren, dichas adjudicaciones y consiguiente inscripción en el registro de la propiedad serán nulas.

Por excedentes o diferencias se entenderán todas aquéllas superficies de terreno que excedan del área original que conste en el respectivo título y que se determinen al efectuar una medición municipal por cualquier causa o que resulten como diferencia entre una medición anterior y la última practicada, bien sea por errores de cálculo o de medidas.

Estos excedentes o diferencias se adjudicarán al propietario del lote que ha sido mal medido cobrándole el precio de mercado.

**Artículo 482.-** Adjudicación forzosa.- Cuando una faja de terreno de propiedad de un gobierno metropolitano o municipal hubiere salido a la venta mediante el procedimiento de pública subasta y no se hubieren presentado como oferentes algunos de los propietarios colindantes, el gobierno metropolitano o municipal procederá a expedir el respectivo título de crédito por un valor igual al de la base de la subasta, a cargo del propietario colindante que, a su juicio, sea el más llamado para adquirirla, valor que se cubrirá por la vía coactiva, si se estimare necesario y sin que dicho propietario pueda rehusar el pago alegando que no le interesa adquirir la mencionada faja. Para tal pago la municipalidad podrá otorgar plazos de hasta cinco años. En el caso de propietarios pertenecientes a grupos de atención prioritaria la municipalidad tomará medidas de acción positiva.

### Capítulo III

#### Impuestos

##### Sección Primera

##### Disposiciones Generales

**Artículo 489.-** Fuentes de la obligación tributaria.- Son fuentes de la obligación tributaria municipal y metropolitana:

a) Las leyes que han creado o crearen tributos para la financiación de los servicios municipales o metropolitanos, asignándoles su producto, total o parcialmente;

b) Las leyes que facultan a las municipalidades o distritos metropolitanos para que puedan aplicar tributos de acuerdo con los niveles y procedimientos que en ellas se establecen; y,

c) Las ordenanzas que dicten las municipalidades o distritos metropolitanos en uso de la facultad conferida por la ley.

**Artículo 490.-** Impuestos de exclusiva financiación o coparticipación.- Los impuestos municipales o metropolitanos son de exclusiva financiación de dichos gobiernos autónomos descentralizados o de coparticipación.

Son de exclusiva financiación municipal o metropolitana los que, conforme a disposiciones constitucionales o legales, se han creado o pueden crearse solo para el presupuesto municipal o metropolitanos; y de coparticipación, los que corresponden al presupuesto municipal como partícipe del presupuesto estatal.

Los impuestos municipales o metropolitanos son de carácter general y particular. Son generales los que se han creado para todos los municipios o distritos metropolitanos de la República o pueden ser aplicados por todos ellos.

Son particulares los que se han creado sólo en beneficio de uno o más municipios o distritos metropolitanos, o los que se han facultado crear en algunos de ellos. A excepción de los ya establecidos, no se crearán gravámenes en beneficio de uno y más municipios, a costa de los residentes y por hechos generadores en otros municipios o distritos metropolitanos del país.

**Artículo 491.-** Clases de impuestos municipales.- Sin perjuicio de otros tributos que se hayan creado o que se crearen para la financiación municipal o metropolitana, se considerarán impuestos municipales y metropolitanos los siguientes:

a) El impuesto sobre la propiedad urbana;

b) El impuesto sobre la propiedad rural;

c) El impuesto de alcabalas;

d) El impuesto sobre los vehículos;

e) El impuesto de matrículas y patentes;

- f) El impuesto a los espectáculos públicos;
- g) El impuesto a las utilidades en la transferencia de predios urbanos y plusvalía de los mismos;
- h) El impuesto al juego; e,
- i) El impuesto del 1.5 por mil sobre los activos totales.

**Artículo 492.-** Reglamentación.- Las municipalidades y distritos metropolitanos reglamentarán por medio de ordenanzas el cobro de sus tributos.

La creación de tributos así como su aplicación se sujetará a las normas que se establecen en los siguientes capítulos y en las leyes que crean o facultan crearlos.

**Artículo 493.-** Responsabilidad personal.- Los funcionarios que deban hacer efectivo el cobro de los tributos o de las obligaciones de cualquier clase a favor de la municipalidad o distrito metropolitano, serán personal y pecuniariamente responsables por acción u omisión en el cumplimiento de sus deberes

**Artículo 494.-** Actualización del catastro.- Las municipalidades y distritos metropolitanos mantendrán actualizados en forma permanente, los catastros de predios urbanos y rurales. Los bienes inmuebles constarán en el catastro con el valor de la propiedad actualizado, en los términos establecidos en este Código.

**Artículo 495.-** Avalúo de los predios.- El valor de la propiedad se establecerá mediante la suma del valor del suelo y, de haberlas, el de las construcciones que se hayan edificado sobre el mismo. Este valor constituye el valor intrínseco, propio o natural del inmueble y servirá de base para la determinación de impuestos y para otros efectos tributarios, y no tributarios.

Para establecer el valor de la propiedad se considerará, en forma obligatoria, los siguientes elementos:

- a) El valor del suelo, que es el precio unitario de suelo, urbano o rural, determinado por un proceso de comparación con precios unitarios de venta de inmuebles de condiciones similares u homogéneas del mismo sector, multiplicado por la superficie del inmueble;

b) El valor de las edificaciones, que es el precio de las construcciones que se hayan desarrollado con carácter permanente sobre un inmueble, calculado sobre el método de reposición; y,

c) El valor de reposición, que se determina aplicando un proceso que permite la simulación de construcción de la obra que va a ser evaluada, a costos actualizados de construcción, depreciada de forma proporcional al tiempo de vida útil.

Las municipalidades y distritos metropolitanos, mediante ordenanza establecerán los parámetros específicos que se requieran para aplicar los elementos indicados en el inciso anterior, considerando las particularidades de cada localidad.

Con independencia del valor intrínseco de la propiedad, y para efectos tributarios, las municipalidades y distritos metropolitanos podrán establecer criterios de medida del valor de los inmuebles derivados de la intervención pública y social que afecte su potencial de desarrollo, su índice de edificabilidad, uso o, en general, cualquier otro factor de incremento del valor del inmueble que no sea atribuible a su titular.

**Artículo 496.-** Actualización del avalúo y de los catastros.- Las municipalidades y distritos metropolitanos realizará, en forma obligatoria, actualizaciones generales de catastros y de la valoración de la propiedad urbana y rural cada bienio. A este efecto, la dirección financiera o quien haga sus veces notificará por la prensa a los propietarios, haciéndoles conocer la realización del avalúo.

Concluido este proceso, notificará por la prensa a la ciudadanía, para que los interesados puedan acercarse a la entidad o acceder por medios digitales al conocimiento de la nueva valorización; procedimiento que deberán implementar y reglamentar las municipalidades.

Encontrándose en desacuerdo el contribuyente podrá presentar el correspondiente reclamo administrativo de conformidad con este Código.

**Artículo 497.-** Actualización de los impuestos.- Una vez realizada la actualización de los avalúos, será revisado el monto de los impuestos prediales urbano y rural que regirán para el bienio; la revisión la hará el concejo, observando los principios básicos de igualdad, proporcionalidad, progresividad y generalidad que sustentan el sistema tributario nacional.

**Artículo 498.-** Estímulos tributarios.- Con la finalidad de estimular el desarrollo del turismo, la construcción, la industria, el comercio u otras actividades productivas, culturales, educativas, deportivas, de beneficencia, así como las que protejan y defiendan el medio ambiente, los concejos cantonales o metropolitanos podrán, mediante ordenanza, disminuir hasta en un cincuenta por ciento los valores que corresponda cancelar a los diferentes sujetos pasivos de los tributos establecidos en el presente Código.

Los estímulos establecidos en el presente artículo tendrán el carácter de general, es decir, serán aplicados en favor de todas las personas naturales o jurídicas que realicen nuevas inversiones en las actividades antes descritas, cuyo desarrollo se aspira estimular; beneficio que tendrá un plazo máximo de duración de diez años improrrogables, el mismo que será determinado en la respectiva ordenanza.

En caso de revocatoria, caducidad, derogatoria o, en general, cualquier forma de cese de la vigencia de las ordenanzas que se dicten en ejercicio de la facultad conferida por el presente artículo, los nuevos valores o alícuotas a regir no podrán exceder de las cuantías o porcentajes establecidos en la presente Ley.

**Artículo 499.-** Garantía hipotecaria.- Las entidades del sistema financiero nacional recibirán, como garantía hipotecaria, el inmueble urbano o rural, con su valor real, el cual no será inferior al valor de la propiedad registrado en el catastro por la respectiva municipalidad o distrito metropolitano.

**Artículo 500.-** Reclamaciones.- La presentación, tramitación y resolución de reclamos sobre tributos municipales o distritales, se sujetará a lo dispuesto en la ley.

## Sección Segunda

### Impuesto a los Predios Urbanos

**Artículo 501.-** Sujeto del impuesto.- Son sujetos pasivos de este impuesto los propietarios de predios ubicados dentro de los límites de las zonas urbanas, quienes pagarán un impuesto anual, cuyo sujeto activo es la municipalidad o distrito metropolitano respectivo, en la forma establecida por la ley.

Para los efectos de este impuesto, los límites de las zonas urbanas serán determinados por el concejo mediante ordenanza, previo informe de una comisión

especial conformada por el gobierno autónomo correspondiente, de la que formará parte un representante del centro agrícola cantonal respectivo.

Cuando un predio resulte cortado por la línea divisoria de los sectores urbano y rural, se considerará incluido, a los efectos tributarios, en el sector donde quedará más de la mitad del valor de la propiedad.

Para la demarcación de los sectores urbanos se tendrá en cuenta, preferentemente, el radio de servicios municipales y metropolitanos, como los de agua potable, aseo de calles y otros de naturaleza semejante; y, el de luz eléctrica.

**Artículo 502.-** Normativa para la determinación del valor de los predios.- Los predios urbanos serán valorados mediante la aplicación de los elementos de valor del suelo, valor de las edificaciones y valor de reposición previstos en este Código; con este propósito, el concejo aprobará mediante ordenanza, el plano del valor de la tierra, los factores de aumento o reducción del valor del terreno por los aspectos geométricos, topográficos, accesibilidad a determinados servicios, como agua potable, alcantarillado y otros servicios, así como los factores para la valoración de las edificaciones.

**Artículo 503.-** Deducciones tributarias.- Los propietarios cuyos predios soporten deudas hipotecarias que graven al predio con motivo de su adquisición, construcción o mejora, tendrán derecho a solicitar que se les otorguen las deducciones correspondientes, según las siguientes normas:

a) Las solicitudes deberán presentarse en la dirección financiera, hasta el 30 de noviembre de cada año. Las solicitudes que se presenten con posterioridad sólo se tendrán en cuenta para el pago del tributo correspondiente al segundo semestre del año;

b) Cuando se trate de préstamos hipotecarios sin amortización gradual, otorgados por las instituciones del sistema financiero, empresas o personas particulares, se acompañará una copia de la escritura en la primera solicitud, y cada tres años un certificado del acreedor, en el que se indique el saldo deudor por capital. Se deberá también acompañar, en la primera vez, la comprobación de que el préstamo se ha efectuado e invertido en edificaciones o mejoras del inmueble. Cuando se trate del

saldo del precio de compra, hará prueba suficiente la respectiva escritura de compra;

c) En los préstamos que otorga el Instituto Ecuatoriano de

Seguridad Social se presentará, en la primera vez, un certificado que confirme la existencia del préstamo y su objeto, así como el valor del mismo o el saldo de capital, en su caso.

En los préstamos sin seguro de desgravamen, pero con amortización gradual, se indicará el plazo y se establecerá el saldo de capital y los certificados se renovarán cada tres años. En los préstamos con seguro de desgravamen, se indicará también la edad del asegurado y la tasa de constitución de la reserva matemática.

A falta de información suficiente, en el respectivo departamento municipal se podrá elaborar tablas de aplicación, a base de los primeros datos proporcionados;

d) La rebaja por deudas hipotecarias será del veinte al cuarenta por ciento del saldo del valor del capital de la deuda, sin que pueda exceder del cincuenta por ciento del valor comercial del respectivo predio; y,

e) Para los efectos de los cálculos anteriores, sólo se considerará el saldo de capital, de acuerdo con los certificados de las instituciones del sistema financiero, del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o conforme al cuadro de coeficientes de aplicación que elaborarán las municipalidades.

**Artículo 504.-** Banda impositiva.- Al valor de la propiedad urbana se aplicará un porcentaje que oscilará entre un mínimo de cero punto veinticinco por mil (0,25 ‰) y un máximo del cinco por mil (5 ‰) que será fijado mediante ordenanza por cada concejo municipal.

**Artículo 505.-** Valor catastral de propietarios de varios predios.- Cuando un propietario posea varios predios valuados separadamente en una misma jurisdicción municipal, para formar el catastro y establecer el valor catastral imponible, se sumarán los valores imponibles de los distintos predios, incluidos los derechos que posea en condominio, luego de efectuar la deducción por cargas hipotecarias que afecten a cada predio. La tarifa que contiene el artículo precedente se aplicará al valor así acumulado. Para facilitar el pago del tributo se podrá, a

pedido de los interesados, hacer figurar separadamente los predios, con el impuesto total aplicado en proporción al valor de cada uno de ellos.

**Artículo 506.-** Tributación de predios en condominio.- Cuando un predio pertenezca a varios condóminos, los contribuyentes, de común acuerdo o uno de ellos, podrán pedir que en el catastro se haga constar separadamente el valor que corresponda a su propiedad según los títulos de la copropiedad en los que deberá constar el valor o parte que corresponda a cada propietario. A efectos del pago de impuestos, se podrán dividir los títulos prorrateando el valor del impuesto causado entre todos los copropietarios, en relación directa con el avalúo de su propiedad.

Cada dueño tendrá derecho a que se aplique la tarifa del impuesto según el valor de su parte.

Cuando hubiere lugar a deducción de cargas hipotecarias, el monto de deducción a que tienen derecho los propietarios en razón del valor de la hipoteca y del valor del predio, se dividirá y se aplicará a prorrata del valor de los derechos de cada uno.

**Artículo 507.-** Impuesto a los inmuebles no edificados.-

Se establece un recargo anual del dos por mil (2 %) que se cobrará sobre el valor, que gravará a los inmuebles no edificados hasta que se realice la edificación, de acuerdo con las siguientes regulaciones:

- a) El recargo sólo afectará a los inmuebles que estén situados en zonas urbanizadas, esto es, aquellas que cuenten con los servicios básicos, tales como agua potable, canalización y energía eléctrica;
- b) El recargo no afectará a las áreas ocupadas por parques o jardines adyacentes a los edificados ni a las correspondientes a retiros o limitaciones zonales, de conformidad con las ordenanzas vigentes que regulen tales aspectos;
- c) En caso de inmuebles destinados a estacionamientos de vehículos, los propietarios deberán obtener del municipio respectivo una autorización que justifique la necesidad de dichos estacionamientos en el lugar; caso contrario, se considerará como inmueble no edificado. Tampoco afectará a los terrenos no

construidos que formen parte propiamente de una explotación agrícola, en predios que deben considerarse urbanos por hallarse dentro del sector de demarcación urbana, según lo dispuesto en este Código y que, por tanto, no se encuentran en la zona habitada;

d) Cuando por incendio, terremoto u otra causa semejante, se destruyere un edificio, no habrá lugar a recargo de que trata este artículo, en los cinco años inmediatos siguientes al del siniestro;

e) En el caso de transferencia de dominio sobre inmuebles sujetos al recargo, no habrá lugar a éste en el año en que se efectúe el traspaso ni en el año siguiente.

Sin embargo, este plazo se extenderá a cinco años a partir de la fecha de la respectiva escritura, en el caso de inmuebles pertenecientes a personas que no poseyeren otro inmueble dentro del cantón y que estuvieren tramitando préstamos para construcción de viviendas en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, en el Banco Ecuatoriano de la Vivienda o en una mutualista, según el correspondiente certificado expedido por una de estas Instituciones. En el caso de que los propietarios de los bienes inmuebles sean migrantes ecuatorianos en el exterior, ese plazo se extenderá a diez años; y,

f) No estarán sujetos al recargo los solares cuyo valor de la propiedad sea inferior al equivalente a veinte y cinco remuneraciones mensuales básicas mínimas unificadas del trabajador en general.

Artículo 508.- Impuesto a inmuebles no edificados en zonas de promoción inmediata.- Los propietarios de bienes inmuebles no edificados o de construcciones obsoletas, ubicados en las zonas urbanas de promoción inmediata - cuya determinación obedecerá a imperativos de desarrollo urbano, como los de contrarrestar la especulación en los precios de compraventa de terrenos, evitar el crecimiento desordenado de las urbes y facilitar la reestructuración parcelaria y aplicación racional de soluciones urbanísticas-, pagarán un impuesto anual adicional, de acuerdo con las siguientes alícuotas:

a) El uno por mil (1‰) adicional que se cobrará sobre el avalúo imponible de los solares no edificados; y,

b) El dos por mil (2%) adicional que se cobrará sobre el avalúo imponible de las propiedades consideradas obsoletas, de acuerdo con lo establecido en este Código.

Para los contribuyentes comprendidos en el literal a),. El impuesto se deberá aplicar transcurrido un año desde la declaración de la zona de promoción inmediata,

Para los contribuyentes comprendidos en el literal b), el impuesto se aplicará, transcurrido un año desde la respectiva notificación.

**Artículo 509.- Exenciones de impuestos.-** Están exentas del pago de los impuestos a que se refiere la presente sección las siguientes propiedades:

a) Los predios unifamiliares urbano-marginales con avalúos de hasta veinticinco remuneraciones básicas unificadas del trabajador en general;

b) Los predios de propiedad del Estado y demás entidades del sector público;

c) Los predios que pertenecen a las instituciones de beneficencia o asistencia social de carácter particular, siempre que sean personas jurídicas y los edificios y sus rentas estén destinados, exclusivamente a estas funciones.

Si no hubiere destino total, la exención será proporcional a la parte afectada a dicha finalidad;

d) Las propiedades que pertenecen a naciones extranjeras o a organismos internacionales de función pública, siempre que estén destinados a dichas funciones; y,

e) Los predios que hayan sido declarados de utilidad pública por el concejo municipal o metropolitano y que tengan juicios de expropiación, desde el momento de la citación al demandado hasta que la sentencia se encuentre ejecutoriada, inscrita en el registro de la propiedad y catastrada. En caso de tratarse de expropiación parcial, se tributará por lo no expropiado

**Artículo 510.- Exenciones temporales.-** Gozarán de una exención por los cinco años posteriores al de su terminación o al de la adjudicación, en su caso:

a) Los bienes que deban considerarse amparados por la institución del patrimonio familiar, siempre que no rebasen un avalúo de cuarenta y ocho mil dólares;

b) Las casas que se construyan con préstamos que para tal objeto otorga el Instituto Ecuatoriano de Seguridad

Social, el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, las asociaciones mutualistas y cooperativas de vivienda y solo hasta el límite de crédito que se haya concedido para tal objeto; en las casas de varios pisos se considerarán terminados aquellos en uso, aun cuando los demás estén sin terminar; y,

c) Los edificios que se construyan para viviendas populares y para hoteles.

Gozarán de una exoneración hasta por dos años siguientes al de su construcción, las casas destinadas a vivienda no contempladas en las literales a), b) y c) de este artículo, así como los edificios con fines industriales.

Cuando la construcción comprenda varios pisos, la exención se aplicará a cada uno de ellos, por separado, siempre que puedan habitarse individualmente, de conformidad con el respectivo año de terminación.

No deberán impuestos los edificios que deban repararse para que puedan ser habitados, durante el tiempo que dure la reparación, siempre que sea mayor de un año y comprenda más del cincuenta por ciento del inmueble. Los edificios que deban reconstruirse en su totalidad, estarán sujetos a lo que se establece para nuevas construcciones.

**Artículo 511.-** Cobro de impuestos.- Las municipalidades y distritos metropolitanos, con base en todas las modificaciones operadas en los catastros hasta el 31 de diciembre de cada año, determinarán el impuesto para su cobro a partir del 1 de enero en el año siguiente.

**Artículo 512.-** Pago del Impuesto.- El impuesto deberá pagarse en el curso del respectivo año, sin necesidad de que la tesorería notifique esta obligación. Los pagos podrán efectuarse desde el primero de enero de cada año, aún cuando no se hubiere emitido el catastro.

En este caso, se realizará el pago en base al catastro del año anterior, y se entregará al contribuyente un recibo provisional. El vencimiento del pago será el 31 de diciembre de cada año.

Los pagos que se hagan en la primera quincena de los meses de enero a junio, inclusive, tendrán los siguientes descuentos: diez, ocho, seis, cuatro, tres y dos por ciento, respectivamente. Si el pago se efectúa en la segunda quincena de esos mismos meses, el descuento será de: nueve, siete, cinco, tres, dos y uno por ciento, respectivamente.

Los pagos que se realicen a partir del primero de julio, tendrán un recargo del diez por ciento del valor del impuesto a ser cancelado. Vencido el año fiscal, el impuesto, recargos e intereses de mora serán cobrados por la vía coactiva.

**Artículo 513.-** Exclusividad del impuesto predial.- El impuesto a los predios urbanos es de exclusiva financiación municipal o metropolitana. Por consiguiente, no podrán establecerse otros impuestos que graven los predios urbanos para financiar presupuestos que no sean los municipales o metropolitanos.

Se exceptúan de lo señalado en el inciso anterior, los impuestos que se destinen a financiar proyectos de vivienda rural de interés social.

## Sección Tercera

### Impuesto a los Predios Rurales

**Artículo 514.-** Sujeto Activo.- Es sujeto activo del impuesto a los predios rurales, la municipalidad o el distrito metropolitano de la jurisdicción donde se encuentre ubicado un predio rural.

**Artículo 515.-** Sujeto Pasivo.- Son sujetos pasivos del impuesto a los predios rurales, los propietarios o poseedores de los predios situados fuera de los límites de las zonas urbanas. Para el efecto, los elementos que integran la propiedad rural son: tierra, edificios, maquinaria agrícola, ganado y otros semovientes, plantaciones agrícolas y forestales. Respecto de la maquinaria e industrias que se encuentren en un predio rural, se tendrán en cuenta las siguientes reglas:

a) Si el valor de las maquinarias o industrias fuere superior a ocho mil dólares de los Estados Unidos de

América, o del veinte por ciento del valor del predio, éstas no serán consideradas para el cobro del impuesto.

Si su valor fuere inferior, serán considerados para el cálculo de la base imponible del impuesto; y,

b) Si las maquinarias o industrias tuvieran por objeto la elaboración de productos con materias primas ajenas a las de la producción del predio, no serán consideradas para el cobro del impuesto sin importar su valor.

No serán materia de gravamen con este impuesto, los bosques primarios, humedales, los semovientes y maquinarias que pertenecieran a los arrendatarios de predios rurales. Los semovientes de terceros no serán objeto de gravamen a menos que sus propietarios no tengan predios rurales y que el valor de los primeros no exceda del mínimo imponible a las utilidades, para efecto de la declaración del impuesto a la renta.

**Artículo 516.-** Valoración de los predios rurales.- Los predios rurales serán valorados mediante la aplicación de los elementos de valor del suelo, valor de las edificaciones y valor de reposición previstos en este Código; con este propósito, el concejo respectivo aprobará, mediante ordenanza, el plano del valor de la tierra, los factores de aumento o reducción del valor del terreno por aspectos geométricos, topográficos, accesibilidad al riego, accesos y vías de comunicación, calidad del suelo, agua potable, alcantarillado y otros elementos semejantes, así como los factores para la valoración de las edificaciones.

Para efectos de cálculo del impuesto, del valor de los inmuebles rurales se deducirán los gastos e inversiones realizadas por los contribuyentes para la dotación de servicios básicos, construcción de accesos y vías, mantenimiento de espacios verdes y conservación de áreas protegidas.

**Artículo 517.-** Banda impositiva.- Al valor de la propiedad rural se aplicará un porcentaje que no será inferior a cero punto veinticinco por mil (0,25 x 1000) ni superior al tres por mil (3 x 1000), que será fijado mediante ordenanza por cada concejo municipal o metropolitano.

**Artículo 518.-** Valor Imponible.- Para establecer el valor imponible, se sumarán los valores de los predios que posea un propietario en un mismo cantón y la tarifa se aplicará al valor acumulado, previa la deducción a que tenga derecho el contribuyente.

**Artículo 519.-** Tributación de predios en copropiedad.- Cuando hubiere más de un propietario de un mismo predio, se aplicarán las siguientes reglas: los contribuyentes, de común acuerdo o no, podrán solicitar que en el catastro se haga constar separadamente el valor que corresponda a la parte proporcional de su propiedad. A efectos del pago de impuestos, se podrán dividir los títulos prorrateando el valor del impuesto causado entre todos los copropietarios, en relación directa con el avalúo de su propiedad. Cada propietario tendrá derecho a que se aplique la tarifa del impuesto según el valor que proporcionalmente le corresponda. El valor de las hipotecas se deducirá a prorrata del valor del predio.

Para este objeto se dirigirá una solicitud al jefe de la dirección financiera. Presentada la solicitud, la enmienda tendrá efecto el año inmediato siguiente.

**Artículo 520.-** Predios y bienes exentos.- Están exentas del pago de impuesto predial rural las siguientes propiedades:

- a) Las propiedades cuyo valor no exceda de quince remuneraciones básicas unificadas del trabajador privado en general;
- b) Las propiedades del Estado y demás entidades del sector público;
- c) Las propiedades de las instituciones de asistencia social o de educación particular cuyas utilidades se destinen y empleen a dichos fines y no beneficien a personas o empresas privadas
- d) Las propiedades de gobiernos u organismos extranjeros que no constituyan empresas de carácter particular y no persigan fines de lucro;
- e) Las tierras comunitarias de las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas o afro ecuatorianas;

f) Los terrenos que posean y mantengan bosques primarios o que reforesten con plantas nativas en zonas de vocación forestal;

g) Las tierras pertenecientes a las misiones religiosas establecidas o que se establecieron en la región amazónica ecuatoriana cuya finalidad sea prestar servicios de salud y educación a la comunidad, siempre que no estén dedicadas a finalidades comerciales o se encuentren en arriendo; y,

h) Las propiedades que sean explotadas en forma colectiva y pertenezcan al sector de la economía solidaria y las que utilicen tecnologías agroecológicas.

Se excluirán del valor de la propiedad los siguientes elementos:

1. El valor del ganado mejorante, previa calificación del Ministerio de Agricultura y Ganadería;

2. El valor de los bosques que ocupen terrenos de vocación forestal mientras no entre en proceso de explotación;

3. El valor de las viviendas, centros de cuidado infantil, instalaciones educativas, hospitales, y demás construcciones destinadas a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias;

4. El valor de las inversiones en obras que tengan por objeto conservar o incrementar la productividad de las tierras, protegiendo a éstas de la erosión, de las inundaciones o de otros factores adversos, incluye canales y embalses para riego y drenaje; puentes, caminos, instalaciones sanitarias, centros de investigación y capacitación, etc., de acuerdo a la Ley; y,

5. El valor de los establos, corrales, tendales, centros de acopio, edificios de vivienda y otros necesarios para la administración del predio, para los pequeños y medianos propietarios.

**Artículo 521.-** Deducciones.- Para establecer la parte del valor que constituye la materia imponible, el contribuyente tiene derecho a que se efectúen las siguientes deducciones respecto del valor de la propiedad:

a) El valor de las deudas contraídas a plazo mayor de tres años para la adquisición del predio, para su mejora o rehabilitación, sea a través de deuda hipotecaria o

prendaria, destinada a los objetos mencionados, previa comprobación. El total de la deducción por todos estos conceptos no podrá exceder del cincuenta por ciento del valor de la propiedad; y,

b) Las demás deducciones temporales se otorgarán previa solicitud de los interesados y se sujetarán a las siguientes reglas:

1. En los préstamos del Banco Nacional de Fomento sin amortización gradual y a un plazo que no exceda de tres años, se acompañará a la solicitud el respectivo certificado o copia de la escritura, en su caso, con la constancia del plazo, cantidad y destino del préstamo. En estos casos no hará falta presentar nuevo certificado, sino para que continúe la deducción por el valor que no se hubiere pagado y en relación con el año o años siguientes a los del vencimiento.

2. Cuando por pestes, desastres naturales, calamidades u otras causas similares, sufiere un contribuyente la pérdida de más del veinte por ciento del valor de un predio o de sus cosechas, se efectuará la deducción correspondiente en el avalúo que ha de regir desde el año siguiente; el impuesto en el año que ocurra el siniestro, se rebajará proporcionalmente al tiempo y a la magnitud de la pérdida.

Cuando las causas previstas en el inciso anterior motivaren solamente disminución en el rendimiento del predio, en la magnitud indicada en dicho inciso, se procederá a una rebaja proporcionada en el año en el que se produjere la calamidad. Si los efectos se extendieren a más de un año, la rebaja se concederá por más de un año y en proporción razonable.

El derecho que conceden los numerales anteriores se podrá ejercer dentro del año siguiente a la situación que dio origen a la deducción. Para este efecto, se presentará solicitud documentada al jefe de la dirección financiera.

## Sección Sexta

### Del Impuesto de Alcabala

**Artículo 527.-** Objeto del impuesto de alcabala.- Son objeto del impuesto de alcabala los siguientes actos jurídicos que contengan el traspaso de dominio de bienes inmuebles:

- a) Los títulos traslativos de dominio onerosos de bienes raíces y buques en el caso de ciudades portuarias, en los casos que la ley lo permita;
- b) La adquisición del dominio de bienes inmuebles a través de prescripción adquisitiva de dominio y de legados a quienes no fueren legitimarios;
- c) La constitución o traspaso, usufructo, uso y habitación, relativos a dichos bienes;
- d) Las donaciones que se hicieren a favor de quienes no fueren legitimarios; y,
- e) Las transferencias gratuitas y onerosas que haga el fiduciario a favor de los beneficiarios en cumplimiento de las finalidades del contrato de fideicomiso mercantil.

#### Sección Décimo Primera

#### Impuesto a las Utilidades en la Transferencia de Predios

#### Urbanos y Plusvalía de los Mismos

**Artículo 556.-** Impuesto por utilidades y plusvalía.- Se establece el impuesto del diez por ciento (10%) sobre las utilidades y plusvalía que provengan de la transferencia de inmuebles urbanos, porcentaje que se podrá modificar mediante ordenanza. Sin embargo, si un contribuyente sujeto al pago del impuesto a la renta tuviere mayor derecho a deducción por esos conceptos del que efectivamente haya podido obtener en la liquidación de ese tributo, podrá pedir que la diferencia que no haya alcanzado a deducirse en la liquidación correspondiente del impuesto a la renta, se tenga en cuenta para el pago del impuesto establecido en este artículo.

**Artículo 557.-** Deducciones.- Para el cálculo del impuesto determinado en el artículo anterior, las municipalidades deducirán de las utilidades los valores pagados por concepto de contribuciones especiales de mejoras.

**Artículo 558.-** Sujetos pasivos.- Son sujetos de la obligación tributaria a la que se refiere este capítulo, los que como dueños de los predios, los vendieren obteniendo la utilidad imponible y por consiguiente real, los adquirentes hasta el valor principal del impuesto que no se hubiere pagado al momento en que se efectuó la venta.

El comprador que estuviere en el caso de pagar el impuesto que debe el vendedor, tendrá derecho a requerir a la municipalidad que inicie la coactiva para el pago del impuesto por él satisfecho y le sea reintegrado el valor correspondiente. No habrá lugar al ejercicio de este derecho si quien pagó el impuesto hubiere aceptado contractualmente esa obligación.

Para los casos de transferencia de dominio el impuesto gravará solidariamente a las partes contratantes o a todos los herederos o sucesores en el derecho, cuando se trate de herencias, legados o donaciones.

En caso de duda u oscuridad en la determinación del sujeto pasivo de la obligación, se estará a lo que dispone el Código

### **Tributario.**

**Artículo 559.-** Deducciones adicionales.- Además de las deducciones que hayan de efectuarse por mejoras y costo de adquisición, en el caso de donaciones será el avalúo de la propiedad en la época de adquisición, y otros elementos deducibles conforme a lo que se establezca en el respectivo reglamento, se deducirá:

- a) El cinco por ciento (5%) de las utilidades líquidas por cada año que haya transcurrido a partir del momento de la adquisición hasta la venta, sin que en ningún caso, el al que se refiere esta sección pueda cobrarse una vez transcurridos veinte años a partir de la adquisición; y
- b) La desvalorización de la moneda, según informe al respecto del Banco Central.

**Artículo 560.-** Prohibición para notarios.- Los notarios no podrán otorgar las escrituras de venta de las propiedades inmuebles a las que se refiere este capítulo, sin la presentación del recibo de pago del impuesto, otorgado por la respectiva tesorería municipal o la autorización de la misma.

Los notarios que contravinieren lo establecido en el artículo anterior, serán responsables solidariamente del pago del impuesto con los deudores directos de la obligación tributaria y serán sancionados con una multa igual al cien por ciento del monto del tributo que se hubiere dejado de cobrar. Aún cuando se fluctúe entre el veinticinco por ciento (25%) y el ciento veinticinco por ciento (125%) de la

remuneración mensual mínima unificada del trabajador privado en general según la gravedad de la infracción.

**Artículo 561.-** Plusvalía por obras de infraestructura.-

Las inversiones, programas y proyectos realizados por el sector público que generen plusvalía, deberán ser consideradas en la revalorización bianual del valor catastral de los inmuebles. Al tratarse de la plusvalía por obras de infraestructura, el impuesto será satisfecho por los dueños de los predios beneficiados, o en su defecto por los usufructuarios, fideicomisarios o sucesores en el derecho, al tratarse de herencias, legados o donaciones conforme a las ordenanzas respectivas.

Sección Décimo Segunda

Otros Impuestos Municipales y Metropolitanos

**Artículo 562.-** Otros tributos.- Las municipalidades y distritos metropolitanos cobrarán los tributos municipales o metropolitanos por la explotación de materiales áridos y pétreos de su circunscripción territorial, así como otros que estuvieren establecidos en leyes especiales.

**Artículo 563.-** Sujetos pasivos de impuesto al juego.- Son sujetos pasivo del impuesto al juego, los casinos y demás establecimientos semejantes que puedan funcionar legalmente en el país.

**Artículo 564.-** Regulación.- El impuesto al juego será regulado mediante ordenanza municipal o metropolitana.

**Artículo 565.-** Otras normas tributarias aplicables.- Todas las normas tributarias que financien ingresos municipales mantendrán su plena vigencia.

Ley de corredores de bienes raíces del Ecuador

El Plenario de las Comisiones Legislativas

Considerando:

Que el desarrollo de la industria de la construcción, al promover el crecimiento urbanístico del país, ha determinado la expansión del mercado inmobiliario y la necesidad de que éste cuente con agentes de comercio especializados;

Que el Código de Comercio no regula las actividades de los corredores de bienes raíces, cuyas funciones, formación profesional y técnicas de trabajo difieren de los que corresponde a los corredores en general;

Que es necesario que los corredores de bienes raíces se capaciten en los establecimientos de nivel superior del país y que estén protegidos por una ley de defensa profesional;

Que es de interés social fomentar el mercado de bienes raíces con el objeto de propender a un mayor rendimiento de la industria de la construcción y de precautelar los derechos e intereses de las personas que adquieren bienes inmuebles;

En uso de sus atribuciones, expide la siguiente,

Ley de los corredores de bienes raíces

## Capítulo I

### De los corredores de bienes raíces

**Art. 1.-** Son corredores de bienes raíces las personas naturales o jurídicas que, previo el cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios, ejercen el corretaje de manera profesional.

**Art. 2.-** Los corredores de bienes raíces son agentes que reciben por escrito el encargo de ofertar o demandar contratos, actos y operaciones de compraventa, hipoteca, anticresis u otros contratos similares de bienes raíces.

**Art. 3.-** Para ser corredor de bienes se requiere:

- a) Ser mayor de edad y hallarse habilitado para ejercer el comercio;
- b) Obtener la licencia de corredor profesional;

- c) Haber tenido negocio o corretaje de bienes raíces por lo menos durante un año de actividad y obtener el certificado correspondiente del Ministerio de Educación, según el caso;
- d) Cumplir lo dispuesto en el artículo 77 del Código de Comercio y las demás leyes; y,
- e) Los demás requisitos contemplados en las diversas leyes.

**Art. 4.-** Son deberes y obligaciones del corredor de bienes raíces:

- a) Los que se deriven de la relación contractual que pacte por escrito con la persona que ocupe sus servicios;
- b) Proporcionar al cliente un asesoramiento integral sobre las ventajas y desventajas del negocio que éste le encomiende;
- c) Llevar los registros, archivos, libros y demás documentos exigidos por la ley;
- d) Ejercer su profesión de acuerdo con las leyes y el correspondiente Código de Ética del Corredor de Bienes Raíces; y, los demás que se determinen en el reglamento.

**Art. 5.-** Prohíbese a los corredores de bienes raíces:

- a) Intervenir en actos o contratos que, de acuerdo con el Código de Comercio, sean de competencia exclusiva de otros agentes de Comercio, excepto los demás permitidos por la ley;
- b) Ejercer el corretaje de bienes raíces mientras desempeña cargo o función pública;
- c) Vender o prometer en venta bienes raíces en proyecto o en ejecución sin las correspondientes garantías económicas para su terminación por parte promotor;
- d) Dar certificaciones que no consten en los asientos de sus registros, ni declarar en juicio, salvo que exista orden de juez competente, para que declare sobre lo que hubieren visto y oído dentro de su negocio; y,

e) Los demás actos o contratos que determine el Código de Ética del Corredor de Bienes Raíces.

**Art. 6.-** (Reformado por Art. 28 de la Ley 12, R.O. 82-S, 9-VI-97).- Los corredores profesionales de bienes raíces percibirán por sus servicios, los honorarios fijados en el arancel que determinará el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, sin perjuicio de los convenios entre el corredor y su cliente.

**Art. 7.-** En el contrato de corretaje de bienes raíces que se celebre entre el corredor y el cliente se hará constar, obligatoriamente, el plazo en que se realizará la operación y los honorarios que percibirá el Corredor por sus servicios.

Si venciere el plazo fijado en el contrato sin que la operación se hubiere cumplido, el cliente quedará en libertad de desistir de ella o de contratar a otro corredor profesional, o contratar en forma directa, siempre que el incumplimiento del contrato no se deba al cliente.

**Art. 8.-** Si en un contrato de corretaje de bienes raíces intervinieran dos o más corredores profesionales, en forma sucesiva o simultánea, convenido entre ellos y el cliente, los honorarios se dividirán entre ellos en partes iguales.

**Art. 9.-** (Reformado por Art. 28 de la Ley 12, R.O. 82-S, 9-VI-97).- El Ministerio de Educación, organizará y regulará como carrera intermedia, el corretaje de bienes raíces y otorgará el título de Corredor de Bienes Raíces, previo el cumplimiento de los correspondientes requisitos.

Dicho título deberá ser registrado en el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

Nota:

**El Art. 16** lit. I del Estatuto del Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva cambió la denominación del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca por la de Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad.

Capítulo II:

De la defensa profesional

**Art. 10.-** (Reformado por Art. 28 de la Ley 12, R.O. 82-S, 9-VI-97).- En cada provincia en la que haya por lo menos diez corredores de bienes raíces, podrá formarse una asociación con el fin de promover y defender sus derechos e intereses profesionales. No podrá haber más de una asociación en cada provincia. Dichos corredores podrán afiliarse libremente a esta organización o a la más próxima en caso de no haberla en la respectiva provincia. Las asociaciones provinciales podrán constituir una federación nacional. Los estatutos de estas organizaciones serán aprobados por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

Nota: Mediante Decreto Ejecutivo 1880 (R.O. 418, 24-IX-2001) se cambió la denominación del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca por la de Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad.

**Art. 11.-** Corresponde a la Federación Nacional aprobar el Código de Ética del Corredor de Bienes Raíces.

Capítulo III:

Disposiciones generales

**Art. 12.-** En los actos, contratos u operaciones a los que se refiere el **Art. 2** de esta ley, que realicen las instituciones del sector público, sólo podrán intervenir los corredores de bienes raíces legalmente autorizados. Sus honorarios serán establecidos de conformidad con lo dispuesto por el artículo 6 de esta ley. En los casos de personas naturales o jurídicas de carácter privado, tales actos, contratos u operaciones podrán realizarlos en forma directa con sus propios bienes, u obligatoriamente por intermedio de un corredor de bienes raíces.

**Art. 13.-** En el caso de las personas jurídicas constituidas con el objeto de dedicarse al corretaje de bienes raíces, el gerente o representante legal será

necesariamente un corredor profesional de bienes raíces. Las personas jurídicas podrán contratar personas que hagan las veces de agentes de bienes raíces.

**Art. 14.-** Cuando dos o más corredores profesionales de bienes raíces intervengan en un acto o contrato de esta naturaleza, responderán solidariamente ante terceros de los daños y perjuicios que les causaren. En el caso de las personas jurídicas, éstas responderán, como tales, por las operaciones de sus agentes. Los corredores que intervengan conjuntamente o las personas jurídicas legalmente constituidas serán igualmente responsables por los actos o contratos de sus apoderados, quienes sólo podrán ejercer este cargo con poder especial.

**Art. 15.-** Las infracciones a esta ley y al Código de Ética del Corredor de Bienes Raíces, por parte de los corredores profesionales o por parte de personas que legalmente practiquen la profesión, serán sancionados por los respectivos jueces competentes con la multa de uno a cien salarios mínimos vitales, o con la suspensión temporal o la prohibición definitiva del ejercicio de la correduría, de acuerdo con la gravedad de la falta.

**Art. 16.-** Son aplicables al corredor profesional de bienes raíces las normas correspondientes del Código de Comercio.

PRIMERA.- (Reformado por **Art. 28** de la Ley 12, R.O. 82-S, 9-VI-97).- Corresponde a las asociaciones provinciales legalmente constituidas, la calificación de los corredores de bienes raíces que estuvieren ejerciendo su actividad hasta la fecha en que el Ministerio de Educación cumpla con lo dispuesto en el artículo 9 de la presente ley.

SEGUNDA.- Hasta que el Ministerio de Educación del país organice y realice los cursos a que se refiere el artículo 9 de esta ley, cada asociación provincial de corredores profesionales de bienes raíces podrá otorgar la respectiva licencia, previa la realización de un curso de capacitación y de acuerdo al reglamento de esta ley.

**Artículo final.-** La presente ley entrará en vigencia a partir de la fecha de su promulgación en el Registro Oficial. Dada, en Quito, en la Sala de Sesiones del Plenario de las Comisiones Legislativas, a los veinte y ocho días del mes de junio de mil novecientos ochenta y cuatro.

## **LEY DE INVERSION EXTRANJERA ECUATORIANA**

Según las Decisiones 291 y 292 del Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino), Ecuador sigue una línea modernizadora en lo económico, y abierta en lo que respecta a capital extranjero. Este país, de un tiempo a esta parte, ha venido realizando una serie de reformas legales y económicas substanciales, todas estas con el objetivo de ser un mercado más atractivo y rentable para la inversión extranjera directa.

En Ecuador la inversión extranjera directa (IED) está regulada por la Ley 46 de Promoción y Garantía de Inversiones Extranjeras de 1997.

Estas dos disposiciones transforman a Ecuador de ser una economía basada en la protección y el control, a seguir el camino de la promoción.

El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones de Comercio Exterior (COMEXI), es el organismo ecuatoriano destinado a determinar las políticas de comercio exterior e inversión directa y expide las normas necesarias para su ejecución.

El Banco Central de Ecuador (BCE) es el encargado de registrar las inversiones extranjeras directas, subregionales o neutras. El registro lo pueden solicitar el inversionista extranjero, su representante o representante legal de la empresa en que haya efectuado la inversión.

Siguiendo el principio de no discriminación y por lo estipulado en el régimen tributario de la inversión extranjera, todas las sociedades, sucursales y los establecimientos permanentes con capital nacional o extranjero constituidas en Ecuador, están afectas de pagar los mismos impuestos que las compañías ecuatorianas.

Como ya se indicó anteriormente, todas las inversiones deben registrarse en el BCE, luego de realizada la inversión inicial, es decir, una vez pagado el capital asignado,

igualmente después de cada capitalización o incremento de capital posterior, aunque no existe obligación legal para hacerlo.

Algunos beneficios fiscales pueden derivarse del registro en el BCE, si la tasa de interés está dentro de los límites establecidos por este banco (actualmente cercana al 18% por año), y de estar exento del pago de estos intereses del impuesto retenido (actualmente 25% por remesa), si la tasa de interés está dentro de los límites establecidos por el BCE. Al registrarse existe la posibilidad de acceder a una serie de garantías para el inversionista extranjero otorgadas por la Ley 46, que incluye entre otros beneficios los siguientes:

- Libertad para repatriar beneficios.
- Libertad para re-invertir los beneficios.
- Derecho para acceder al mercado financiero ecuatoriano sin limitaciones.

En Noviembre de 2005 se aprobó la “Ley de Beneficios Tributarios para Nuevas Inversiones Productivas, Generación de Empleo y Prestación de Servicios”, estableciendo beneficios tributarios temporales y focalizados en las nuevas inversiones que se realicen en el país, destinadas sólo a algunas actividades productivas que se detallan a continuación:

- La generación hidroeléctrica nueva y la eléctrica no convencional, que se produzca y venda a precios competitivos a nivel internacional. No se incluyen la generación termoeléctrica a base de bunker, diesel, asfalto y cualquier otro combustible contaminante.
- La refinación e industrialización de hidrocarburos y la producción de bienes de la petroquímica, cuyo proceso industrial demande tecnología de avanzada. Se excluyen las actividades relativas a exploración, explotación y extracción de petróleo.
- La fabricación industrial de aparatos electrónicos de alta tecnología y de fibra óptica y otros dispositivos de comunicación digital y electrónica (plantas industriales de ensamblaje de circuitos electrónicos y digitales integrados,

microprocesadores, memorias, tarjetas electrónicas y computadoras portátiles, sensores científicos, software y hardware).

- El desarrollo, implementación, instalación y operación de centros de distribución regional de tráfico aéreo y/o carga de interconexión de los vuelos internacionales.
- La construcción y operación de puertos de aguas profundas y de transferencia internacional de carga y contenedores. Igualmente la construcción de puertos secos y fluviales.
- La fabricación de maquinaria y equipos para uso agropecuario o agroindustrial inexistentes en la actualidad en el país, así como la producción de bienes inexistentes a partir de procesos de transformación como consecuencia de inversiones agroindustriales nuevas.
- La protección del medio a través de inversiones productivas orientadas a la preservación y mejoramiento del potencial hidráulico para la generación hidroeléctrica, así como las nuevas inversiones para la producción de aditivos oxigenados provenientes de materia prima renovable, tal como el etanol anhidro.

Los beneficios tributarios sólo se otorgarán a las empresas que se instalen en el país para desarrollar nuevos proyectos e inversiones en los sectores y las actividades ya indicadas.

#### **Regímenes especiales de inversión:**

- **Régimen de maquila** (Título I de la Ley 90, R.O. 493 de 3 de Agosto de 1990 y reglamento n. 1921): El régimen de maquila se define como el proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, perfeccionamiento, transformación o reparación de bienes de procedencia extranjera, importados bajo el régimen de admisión temporal para su re-exportación posterior, con la posible incorporación de componentes nacionales. Este régimen permite el ingreso de mercaderías de origen internacional bajo la suspensión del pago

de derechos e impuestos aduaneros (industriales o comerciales) y opera la devolución de impuestos (Draw Back).

- **Régimen Zonas Francas** (Sometida a la Ley 1 del 19 de Febrero de 1991, RO 625 y su reglamento n. 2710): Se define a la Zona Franca como el área, sujeta a regímenes de carácter especial en materia de comercio exterior, régimen aduanero, tributario, cambiario, financiero, de tratamiento de capitales y laboral, en los que los usuarios debidamente autorizados se dedican a la producción o comercialización de bienes para la exportación o re-exportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional.

**Ley de Minería** (Ley N° 126 RO/Sup de 31 de Mayo de 1991): Esta ley prevé entre sus disposiciones la concesión de derechos mineros sobre áreas de explotación para personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, prestando las mayores facilidades posibles para el desarrollo de esta actividad, o sea en la prospección, exploración, beneficio de los minerales explotados, fundición, refinación o comercialización. Fuente: ICEX, CORPEI.

### **Fundamentación Económica**

Las inversiones clásicas suelen ser poco rentables. Interesantes sobre todo para quienes no quieren asumir riesgo alguno con su capital. Pero si quiere llegar más lejos, es necesario explorar otros sectores, mucho más interesantes, donde los réditos pueden superar ampliamente el 10%. Empecemos analizando el sector inmobiliario.

La industria inmobiliaria es considerada como uno de los negocios más rentables del mundo ubicándose en un segundo lugar nada despreciable.

#### 1. Negocios relacionados a Tecnología

Dentro de los negocios con más rentabilidad está la industria de la Tecnología. Países como Israel, India y China, donde se basan todo esfuerzo y su futuro en las innovaciones Tecnología.

Esta tendencia es clara ya que estos países poseen recursos bastos que les permiten diversificar su economía y ser más eficientes en su desarrollo.

**Figura 7.-** Inversiones en tecnología



**Fuente:** 100negocios.com, 19 de diciembre del 2011

Las cuentas virtuales como Facebook, Twitter, Google o Yahoo, hoy en día representan billones de dólares en el mercado de la bolsa de valores a nivel mundial, sin embargo contaron con una inversión inicial relativamente baja, con recursos tecnológicos sencillos pero con mucha visión emprendedora. De allí existen ciertos negocios que se basan en las ideas iniciales, por ejemplo:

- Call centers
- Asistentes virtuales
- Páginas web que resuelvan un problema
- Software diseñado para una empresa en específico

## 2. Negocios relacionados a Bienes Raíces (Inmobiliario)

Es un hecho que las personas entre sus necesidades requieren de la alimentación para subsistir y de hogar para vivir. Esto siempre será una realidad necesaria. Hace algunos años existió el llamado boom el cual también experimentó un fracaso inmobiliario, este efecto se sintió con mayor intensidad en países como Estados Unidos y España, situación que puso a tambalear la economía de esos países y con repercusión mundial en otros en sus sistemas financieros, en Latinoamérica todavía se puede hacer dinero en estos temas inmobiliarios ya que experimentamos un crecimiento de la población, también existe la demanda de más conjuntos habitacionales para las familias pequeñas, y existe la otorgación de créditos para la adquisición de los bienes inmuebles.

## Figura 8.- Negocio de Bienes Raíces



**Fuente:** 100negocios.com, 19 de diciembre del 2011

Algunos de los negocios más rentables alternativos que están relacionados con esta industria son:

- Construcción de casas
- Reparación y ampliación de casas
- Renta de maquinaria de construcción

### 3. Negocios relacionados con Servicios

Los servicios se refieren a la disponibilidad de ofrecer un bien que es intangible, o sea, que no se puede tocar. O sea, no es físico, pero si puede ser un talento aplicado por ejemplo en el corte del cabello, también basado en el conocimiento como el ofrecido por consultorías, agencias de viajes u otras. Aquí se trata de negocios de alta rentabilidad y de baja inversión, aunque siempre debe haber el conocimiento y la experiencia como base primordial.

### 4. Los negocios relacionados con la energía alternativa

En un futuro no muy lejano, el petróleo mundial se agotará un más rápido en Ecuador, de tal forma que los combustibles serán escasos y su precio aumentará, por ello las energías alternativas son una de las soluciones para esta crisis futura.

### 5. La Medicina y la tecnología

La Biotecnología, que es la mezcla de la medicina y tecnología permite describir esta importante industria en constante crecimiento está catalogado como uno de los negocios más rentables de los próximos años, aquí podemos mencionar la

aplicación de la tecnología en la medicina para tratar al enfermo de manera más eficiente y con resultados mas alentadores. Ejemplo de ello tenemos:

- Tecnología de voz como la usada por el científico Stephen Hawking
- Miembros mecánicos para personas lisiadas
- Sillas de ruedas con sistemas eléctricos.
- Zapatos especiales para diabéticos

Como todos alguna vez hemos percibido, cada día la vida parece ir más rápido, pareciera que el tiempo no alcanza para nada, nos esforzamos mucho y sentimos que la retribución no es justa, pues no ganamos tanto como quisiéramos. Quizá por ello es que existen cada vez más personas interesadas en la libertad económica; es decir, poder algún día recibir la cantidad de dinero suficiente como para vivir cómodamente sin la necesidad de estar presentes. Pero ¿Cómo? Haciendo que el dinero sea el que trabaje para nosotros y no trabajando para conseguir dinero. Sin embargo, hay muchos caminos para llegar a la libertad económica, es por ello que debemos encontrar el mejor camino para poder llegar a ella.

La inversión por bienes raíces es un tipo de inversión que se nos presenta como un camino para lograr la libertad económica. Este tipo de inversión es más confiable, debido a que tiene un mínimo índice de quiebra, además se sabe que de cada 10 millonarios, 6 hicieron su fortuna con bienes raíces.

La idea principal que se tiene de una inversión en bienes raíces es comprar una propiedad y alquilarla para generar ingresos, los cuales servirán para adquirir otra propiedad. Este es un método que tardaría demasiado tiempo en dar resultados, y se necesitaría una cantidad inicial fuerte, por ello, es conocida como la técnica de bienes raíces más riesgosas.

La mejor manera de poder realizar sus inversiones en este rubro es adquiriendo sus propiedades a través de las hipotecas , las cuales deben ser buscadas con la idea de que se paguen solas y aun así nos entreguen ingresos, por lo menos mínimos; luego de esto es importante tener en cuenta las tasas de interés del país en el que se encuentra para uniformizar todas en una tasa fija, esto es muy conveniente ya

que ,gracias a esto los intereses nunca subirán a diferencia de el valor de arriendo que si podría subir.

Es importante resaltar que la inversión en cada bien no debe exceder el 10% de su valor ya que eso es lo que logra mostrar nuestra inversión como fructífera.

En las fases recesivas, las agencias disponen de una elevada cartera de producto, sin embargo, los clientes escasean. Por tanto, su actividad se centra principalmente en la realización de un adecuado plan de marketing que permita identificar los clientes potenciales para cada tipología de vivienda y haga atractiva esta.<sup>9</sup>

La inversión estratégica en bienes raíces da una gran importancia a una buena elección del momento adecuado, a una planificación ajustable del momento adecuado significa invertir allí donde los cambios económicos, demográficos, sociales, tecnológicos o políticos crean un entorno favorable. Las inversiones ajustables son aquellas en las que el negocio puede crecer por medio de adquisiciones, fusiones o desarrollo.

Para conseguir los mejores resultados, deben alinearse los intereses de todas partes. A medida que se produce la expansión del ámbito de la definición y geográfica de los bienes raíces, el análisis económico, la estrategia y la técnica de gestión, llegan a ser tan importantes como la ubicación y los atributos físicos.

### **Los Bienes Raíces y la Economía de la Nación**

En la actualidad, la mayoría de las transacciones que involucran bienes raíces son ejecutadas por profesionales de bienes raíces debidamente licenciados. Aunque los bienes raíces involucran una variedad de actividades y transacciones diferentes, el mercado más común y de mayor actividad es el de la vivienda residencial. En consecuencia, el negocio de la agencia está integrada principalmente por agentes con licencia en bienes raíces.

---

<sup>9</sup> BERNARDOS DOMÍNGUEZ, Gonzalo: ¿Cómo Invertir con Éxito en el Mercado Inmobiliario?, p.66.

La correduría puede ser definida como el negocio de establecer contacto entre compradores y vendedores o propietarios e inquilinos a cambio de un pago. Generalmente se paga por medio de una comisión.

“Los agentes de bienes raíces no son distintos a otras personas de negocios. Llevan a cabo servicios de adquisición y disposición a cambio de un pago. En muchos casos, los agentes son compensados con una comisión.”<sup>10</sup>

Usualmente, esto ocurre al recibir el agente un porcentaje; previamente acordado, del precio final de la venta. Sin embargo, esto no excluye que las partes establezcan:

- Arreglos de tarifa fija
- Pago por servicio, según provea

Es evidente que uno de los fines de una empresa es crear valor económico. No obstante, con frecuencia no tiende a resultar tan evidente saber en que consiste eso del valor económico, y que hay que hacer para crearlo. No pocos gestores, enfrentados a decisiones operativas que se derivan del día a día de su actividad profesional, se plantean preguntas como las siguientes:

¿En lo mismo el valor y la rentabilidad contable que el valor y la rentabilidad económica?

Si no son lo mismo, ¿en qué se diferencian?

¿Qué puedo hacer yo para crear valor económico en mi empresa?

¿Es lo mismo crear valor económico para la empresa que para el accionista?

Como afirma un viejo refrán, la sabiduría empieza por llamar a las cosas por su nombre. Es este capítulo se definen los elementos que configuran la creación de valor de la empresa y se desarrolla la metodología para finalizar si una decisión empresarial crea valor.

---

<sup>10</sup> IRLANDER, Sam: Las Leyes, Prácticas Y Principios De Los Bienes Raíces De Florida, p.4.

Crear valor económico es igual a crear rentabilidad económica, y la rentabilidad económica se distingue de la contable porque:

- 1.- Se centra en la generación de liquidez, no solo en el beneficio contable.
- 2.- Considera el empleo de los recursos económicos que se produce para generar esa liquidez, y como se financian.
- 3.- Pondera si se genera la suficiente liquidez.

Para medir el valor económico de una decisión empresarial, hay que cuantificar todos los elementos que constituyen la rentabilidad económica. Recordemos que son:

- a) El horizonte temporal de la decisión.
- b) Los flujos de caja asociados a la decisión.
- c) La tasa mínima de rentabilidad exigida a esa decisión.
- d) La inflación
- e) El riesgo asociado a esa decisión
- f) Las alternativas existentes
- g) Los costes de oportunidad.

Simplificando, la creación de valor económico no se mide utilizando cualquier flujo de caja más o menos conocido o que parezca útil. Es decir, se trata de conocer si el negocio que estamos analizando es, en sí mismo, un buen negocio que genera suficiente liquidez, con independencia de cómo se financie. Entre otras cosas porque si el negocio no es bueno en sí, no vale la pena plantearse como financiarlo.

La vivienda constituye un bien duradero, quizá el más importante activo físico de la mayoría de unidades familiares, cuyo precio suele ser varias veces superior a los ingresos de los potenciales demandantes. Por esta razón, la adquisición de vivienda, en los más de los casos, solo resulta viable mediante la disponibilidad de un crédito de largo plazo, que permita diferir en el tiempo la presión que dicho precio que ejerce sobre el ingreso familiar y, por lo tanto, haga posible la compra de tal bien.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> TEMIÑO AGUIRRE, Ignacio: El mercado hipotecario en Latinoamérica: una visión de negocio, p. 26.

En la provincia del Guayas, el metro cuadrado de construcción para las casas subió al 4%. Esta variación dependen exclusivamente del tipo y la calidad de material utilizado por los constructores, así mismo la mano de obra o el salario afecta significativamente el precio final del inmuebles que se desea comercializar resultando en un aumento del precio para el usuario quien recibe los incrementos de valor ya que el inversionista o constructor traslada estos incrementos en el consumidor final.

En 2011, los precios de los materiales, equipos y maquinarias utilizados en el sector de la construcción aumentaron, en promedio, casi 7%, acorde con la tasa de inflación anual registrada en Ecuador ese mismo año, es decir una tasa racional que no fue motivo para un incremento desmesurado de los proyectos habitacionales en general.

Sin embargo para el primer trimestre del 2012 se registra un aumento de los precios de los materiales de construcción utilizados en la fabricación de viviendas como es el caso del saco de cemento que de \$6,69 aumentó a \$6,83.

La explicación lógica y argumentada se basa en lo que al inicio del presente año, la se dio un incremento de salarios. así de decretó que en diciembre del años 2011, por parte del Ministerio de Relaciones laborales se dispuso una elevación del Salario Básico Unificado (SBU) para los trabajadores y empleados en general, el cual pasó de 264 a 292 dólares.

En efecto, en los proyectos urbanísticos de los promotores inmobiliarios se utiliza materiales importados. Entre 2006 y noviembre 2011 la importación de materiales aumentó en 85%. A noviembre de 2011 el rubro representó 702 millones de dólares, de acuerdo con los registros del Banco Central del Ecuador.<sup>12</sup>

## **2.2 MARCO CONCEPTUAL**

**Acciones.-** Es la porción del capital social de la empresa anónima, y representa la propiedad que una persona posee de una fracción de esa sociedad. Excepto

---

<sup>12</sup> CARVAJAL, Maritza, La demanda de viviendas influencia los precios, Bienes Raíces Clave

cuando las acciones son traspasadas libremente y a su vez otorgan derechos a su titular.

**Agroindustriales.-** Se refiere como Agroindustria o industria agroindustrial a la rama de industrias que transforman los productos de la agricultura, ganadería, de la riqueza forestal y de la pesca para la obtención de productos transformados y listos para consumo.

**Alcabala.-** Se define como el impuesto municipal que se cancela únicamente por la adquisición de bienes inmuebles.

**Avalúo.-** Cuando un perito valuador o una persona muy entendida y profesional de la materia que sea autorizado legalmente emite una valoración sobre el valor de un bien inmueble el cual es objeto de la hipoteca o garantía para la solicitud de algún crédito.

**Bienes comunes.-** son todos aquellos bienes que otorgan beneficio común o colectivo.

**Bienes individuales.-** Son todos aquellos bienes que proveen generalmente de beneficios o satisfacciones de manera personal y no colectiva.

**Bienes inmuebles:** Son todos aquellos bienes considerados como bienes raíces, están ligados al suelo, unidos de modo inseparable, física o jurídicamente, al terreno ejemplo de ello son

**Bienes privados.-** Un bien privado es un tipo particular de bien económico con estas propiedades:

**Broker.-** Corredor o agente es la persona o empresa que actúa como un intermediario para la comercialización de un bien inmuebles entre un comprador y un vendedor y generalmente gana su sueldo mediante el cobro de comisiones

**Bunker.-** El búnker es una construcción fabricada de hierro y hormigón, que se usaba generalmente en las batallas para protegerse de los bombardeos de la aviación y de la artillería. Otra definición de da para los combustibles de origen fósil.

**Canon.-** Es el pago periódico que grava algún servicio o producto que se comercie.

**Capital.-** Es el principal elemento de la producción y los constituyen todas las aportaciones en inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, y que, en asistencia con otros factores, como el trabajo y los bienes intermedios, se destina a la producción de bienes de consumo.

**Clausula.-** Son todas y cada una de las condiciones de un contrato, ley o tratado.

**Corredores:** son los llamados brokers, estos son profesionales con títulos universitarios o mucha experiencia relacionada con el área de comercialización de bienes facultados para negociar valores, se consideran como el contacto directo y permanente entre el comprador y el vendedor de bienes, dándoles asesoría con proceso de inversión y de venta.

**Corretaje.-** Se define como el ejercicio inmobiliario o de intermediación en la negociación de bienes inmuebles, así, un corredor inmobiliario es toda persona que en forma normal, habitual y onerosa, ofrece ser intermediador entre la oferta y la demanda de los bienes inmobiliarios, también en negocios inmobiliarios ajenos, de arrendamientos y otras actividades que los compradores o vendedores no se arriesguen a realizarlo por cuenta propia y requieran de un profesional para obtener mayor beneficio sin perder más tiempo.

**Coste de oportunidad.-** En economía, el coste de oportunidad o coste alternativo designa el coste de la inversión de los recursos disponibles, en una oportunidad económica, a costa de las inversiones alternativas disponibles, o también el valor de la mejor opción no realizada

**Depresión.-** En economía, la depresión se refiere a una forma grave de crisis económica la cual consiste en una gran baja de la producción y del consumo, conjunto con altas tasas de desempleo y de banca rota empresariales. Considerada como una forma de recesión, aquí en la depresión se la caracteriza por el incremento anormal del desempleo, la restricción del crédito por parte de las instituciones financieras, reducción del nivel de la producción y de la inversión, montos reducidos en el comercio de bienes generalmente, así como variaciones de tipos de cambio monetarios, excepto en economías con moneda no propia.

**Estatuto real.-** El estatuto real se basa en el principio de la soberanía territorial de un estado. En tal virtud de esta soberanía y de las leyes que la rigen, en todos los países están regidos por la del lugar en que se hallen, y no podrán ser poseídos, tampoco vendidos, ni menos adquiridos a menos que sea por una modificación al estatuto real.

**Estatuto.-** son las diferentes variedades de las normas jurídicas cuya característica similar o común es que rigen las relaciones de ciertas personas que tienen en común la pertenencia a un bien territorial o sociedad. Así mismo, los estatutos son un derecho propio.

**Excludibilidad:** El principio de exclusión tiene que ver con la posibilidad o imposibilidad de excluir del consumo de un producto a determinadas personas de acuerdo a algún criterio.

**Fibra óptica.-** Medio de transmisión de información usado habitualmente en redes de datos; es un hilo muy fino de material transparente, vidrio o materiales plásticos resistente y con el que se envían pulsos de luz que representan los datos que se van emitir y receptor.

**Fluviales.-** El término fluvial se usa en la geografía y en las ciencias de la Tierra para referirse a los procesos que se asocian con los recursos hídricos como los ríos y arroyos.

**Gravamen.-** La hipoteca es un derecho real de garantía y de realización de valor, que se constituye para asegurar el cumplimiento de una obligación (normalmente de pago de un crédito o préstamo) sobre un bien, (generalmente inmueble) el cual, aunque gravado, permanece en poder de su propietario

**Inflación.-** La inflación se refiere al incremento generalizado de los precios de la mayoría de bienes y servicios generalmente de necesidad básica con relación al valor monetario durante un lapso de tiempo dado.

**Intermediación financiera.-** La función de intermediación es la que realizan las instituciones financieras nacionales que otorgan crédito, Su labor es la colocación del dinero y recibir un diferencial por concepto de intereses o spread financiero.

**Maquila.-** La palabra maquila describe un sistema de producción en propiedades ajenas, generalmente rentadas.

**Mercados financieros:** Es un mecanismo que permite a los agentes económicos el intercambio de activos financieros. En general, cualquier mercado de materias primas podría ser considerado como un mercado financiero si el propósito del comprador no es el consumo inmediato del producto, sino el retraso del consumo en el tiempo. Los mercados financieros están afectados por las fuerzas de oferta y demanda.

**Partición.-** Una partición es la división de una totalidad en partes independientes. La partición de bases de datos se hace normalmente por razones de mantenimiento, rendimiento o manejo.

**Permuta.-** La permuta es un contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar el derecho de propiedad (dominio) de una cosa para recibir el derecho de propiedad (dominio) de otra. Es el contrato que sirve para regular el acto

**Predios.-** Son los inmueble adjuntas o cercanas a las propiedades vecinas, también se refiere al pago de valores por conceptos municipales de propiedad que se debe cancelar cada año.

**Prospecto.-** Se refiere al futuro cliente de una negociación o relación contractual, es la persona o institución que aun no es un cliente, sin embargo se lo tratar como tal con el fin de ofrecer y hacerle entender los beneficios que los productos ofertados le pueden brindar.

**Protocolizar.-** Acto de escritura pública, los documentos legalmente necesarios para su conservación, o que con los mismos fines sean presentados al notario por cualquier persona.

**Proyecto.-** se refiere a los planes futuros o próximos a ejecutarse, es la planación de ideas que se desean hacerlas realidad mediante la aprobación, la consecución de recursos y la ejecución de los mismos.

**Refinación.-** Refinación o refino es el proceso de purificación de una sustancia química obtenida muchas veces a partir de un recurso natural

Rentabilidad.- Utilidad o rédito que produce un inmueble, sea por arrendamiento o por cálculo residual cuando el inmueble es productivo; como: local comercial, oficina, etc.

**Rentabilidad:** En la economía, el concepto de rentabilidad se refiere, a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

**Salario.-** El salario es el pago que recibe de forma periódica un trabajador de mano de su empleador a cambio de que éste trabaje durante un tiempo determinado para el que fue contratado produzca una determinada cantidad de mercancías equivalentes a ese tiempo de trabajo

**Solvencia.-** Capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta para hacer frente a tales obligaciones, o sea una relación entre lo que una empresa tiene y lo que debe.

**Suntuario.-** En economía, un bien suntuario, bien de lujo o producto de lujo es una clase de bien económico para el cual su demanda aumenta más deprisa que la renta, lo cual lo diferencia del resto de los bienes normales y de los bienes inferiores.

**Tasa.-** Una tasa es un tributo cuyo hecho imponible consiste en la utilización privativa o el aprovechamiento especial del dominio público.

**Urbanístico.-** Adj. Del urbanismo o relativo a él.

**Vida útil.-** la vida útil es la duración estimada que un objeto puede tener cumpliendo correctamente con la función para la cual ha sido creado. Normalmente se calcula en horas de duración.

**Zona Franca.-** Una zona franca es un área delimitada y autorizada por un país, que brinda ventajas especiales en relación al comercio exterior, aduanero, tributario.

## **2.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.4.1 Hipótesis General**

La escasa información que poseen los milagreños sobre los procedimientos esenciales para invertir en bienes raíces genera una baja eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles por parte esta población.

### **2.4.2 Hipótesis particulares**

- La escasa presencia de instituciones inmobiliarias que brinden servicios en el campo técnico, comercial y legal ocasiona un alto índice de personas que utilizan métodos tradicionales para comprar, vender o alquilar, etc.; algún bien inmueble.
- La progresiva disminución del valor del bien inmueble al pasar su tiempo de vida útil genera la baja rentabilidad que obtienen los propietarios interesados en vender una propiedad.
- El elevado número de personas que se encargan por cuenta propia de comercializar los bienes inmuebles causa baja efectividad en las negociaciones de los mismos.
- La poca cultura inmobiliaria que posee la población milagreña genera el poco aprovechamiento de empresarios que desean invertir en el mercado local de bienes raíces.
- La implementación de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces, contribuirá al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro.

### **2.4.3 Declaración de Variables**

### **Variables Independientes**

Información

Instituciones

Disminución

Número de personas

Cultura

Centro de intermediación y comercialización de bienes *raíces*

### **Variables Dependientes**

Comercialización

Personas

Rentabilidad

Efectividad

Aprovechamiento

Desarrollo

#### **2.4.4 Operación de las Variables**

**Tabla 1.-** Operacionalización de Variables

<b>Variables</b>	<b>Definición</b>	<b>Indicador</b>	<b>Medio de Verificación</b>
Información	Conjunto de datos con un significado, que reduce la incertidumbre o que aumenta el conocimiento de algo.	Porcentaje de ventas de bienes raíces.	Bienes raíces vendidos.
Instituciones	Son aquellos organismos que desempeñan una función de interés público o privado.	Volumen de ventas de bienes raíces.	Edificio de institución de bienes raíces.
Disminución	Reducción de la extensión, la cantidad o la intensidad de alguna cosa.	Valor del bien inmueble.	Deterioro del bien inmueble.
Número de personas	Conjunto de personas que tienen algo en común.	Número telefónico personal.	Anuncios en radio y prensa.
Cultura	Conjunto de símbolos de valores, normas, actitudes, creencias, idiomas, etc.	Ventas informales	Cuñas comerciales

Comercialización	Conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía o servicio.	Técnicas de ventas	Propiedades con Anuncios y letreros
Desconocimiento	Falta de conocimiento, ignorancia.	Bajo índice de trámites.	Registro de trámites de compra y venta
Rentabilidad	Capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio.	Ingresos económicos.	Cantidad de dinero producto de la venta.
Efectividad	Capacidad que demuestra una persona o cualquier elemento para obtener determinado resultado a partir de una acción.	Gestión exitosa	Convenio firmado.
Aprovechamiento	Obtención de un beneficio.	Calidad de vida	Índices financieros
Centro de intermediación y comercialización de bienes raíces.	Empresa dedicada a la intermediación de transacciones comerciales de bienes inmuebles.	Servicios de bienes raíces.	Instalaciones de la empresa.
Desarrollo	Es un proceso transformador en que nos vamos involucrados todos.	Calidad de vida	Aumento de renta local.

**Fuente:** Francisco Rossignoli.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

**Investigación exploratoria:** Investigación que se realiza sobre los objetos poco estudiados y cuyos resultados proporcionan un nivel básico de conocimiento.

En el presente trabajo se aplicara la investigación exploratoria con el fin de documentar ciertas experiencias reales en nuestro medio, y ampliar temas poco estudiados para aumentar el grado de familiaridad para tener un conocimiento general sobre el contexto particular.

**Investigación aplicada:** Esta investigación utiliza los conocimientos prácticos cotidianos para utilizarlos en beneficio de de la sociedad.

Esta investigación se la realizará a lo largo del desarrollo del proyecto con la finalidad de buscar y consolidar los conocimientos acerca de los bienes raíces.

**Investigación de campo:** Investigación aplicada necesaria para comprender y resolver necesidades o problema determinados.

Se desarrolla en un ambiente natural de interrelación donde se obtiene datos relevantes para su análisis e interpretación.

Este tipo de investigación proporcionará datos primordiales basados en encuestas y entrevistar a fin de una fuente de información directa y fidedigna de los temas a tratarse.

**Investigación explicativa:** Este tipo de investigación se encarga de establecer las causas del fenómeno y que efectos producen.

Esta investigación será aplicada en el presente proyecto para indagar sobre las causas que dan origen a los problemas socios económicos, laborales, de emprendimiento, del mercado de valores y de bienes raíces detectados durante el desarrollo de este diseño y así buscar soluciones adecuadas a estas necesidades insatisfechas de la población de este cantón.

**Investigación correlacional:** Esta mide dos a más variables que posiblemente estén relacionadas entre sí las cuales están actuando directamente en el sujeto o fenómeno.

Aquí se aplicará esta investigación para medir el grado de relación entre varios temas o factores que estén asociados e influyen entre las personas y el medio.

**Investigación bibliográfica:** Primera investigación a la que se acude porque en ella se apoya para emprender la búsqueda de información a través de libros, links, revistas, etc.

Esta aplicación es primordial y se la aplica día a día ya que proporciona información existente como base para el desarrollo de estudio.

**Investigación cuantitativa:** Investigación que permite cuantificarlos datos obtenidos de la recolección de campo mediante procesos matemáticos, científicos y/o estadísticos.

En esta investigación se recolectarán datos de los cuales obtendremos mediante el análisis estadístico resultados que permitan inferir en busca de la verificación de hipótesis planteadas.

**Investigación cualitativa:** Es describir las cualidades de un fenómeno existente sin tener que entrar a procesos de evaluación cuantitativos. Los temas a tratarse en el presente trabajo serán descritos de manera sistemática y organizada con base en criterios técnicos y servirán de base en la búsqueda de alternativas de solución a las múltiples interrogantes existentes.

## **3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA**

### **3.2.1 Características de la población**

Milagro es una ciudad situada en la provincia del Guayas de la república del Ecuador, Su nombre es San Francisco de Milagro.

Se caracteriza por ser una zona muy comercial y eminentemente agrícola con productos como: banano, cacao, arroz, caña de azúcar, viveros y otros.

#### **Sexo y edad de la población**

En el sector urbano las mujeres representan el 50,40% y los hombres el 49,60%. El 3,45%; lo conforman niños menores a dos años, el 5,78% niños de 2 a 4 años, el 14,25% niños de 5 a 11 años, los adolescentes figuran el 11,60%; mientras los jóvenes incorporan el 14,89%; los jóvenes el 20,98%; los adultos propiamente dichos el 21,25%; por último los adultos mayores componen el 7,81%.

#### **Distribución socio-económica**

En la cobertura económica se detalla la combinación de la población a la organización productiva de la localidad. Para esto es inevitable ver diferentes esferas que competen a la economía de una sociedad como lo son: parámetro y cuantía de la fuerza laboral, principales actividades fructíferas, nivel de ocupación y el ingreso popular.

### **3.2.2 Delimitación de la población**

La población se la ha determinado en base a datos obtenidos en el Registro de la Propiedad del cantón Milagro. Se estima que para el año 2011 se lleguen a inscribir aproximadamente 3000 transferencias o inscripciones de compra-ventas, tanto en el sector urbano como en el área rural de este cantón.

### 3.2.3 Tipo de muestra

La muestra es no probabilística ya que se seleccionará a criterio del investigador (es), es decir que las personas a entrevistar y encuestar serán escogidas de acuerdo al perfil que se ajuste al tema motivo de la investigación.

### 3.2.4 Tamaño de la muestra

La población de este estudio es de 3000, que son los usuarios de las notarias y del Registro de la Propiedad de esta Ciudad.

Por lo tanto esta información se refiere a una población finita ya que se sabe con exactitud el dato real.

Aplicada la formula # 2 del reglamento para elaboración del diseño del proyecto y tesis resulta en un valor de 340 habitantes los cuales deben ser encuestados.

**Cuando la población es finita y se conoce con certeza su tamaño:**

$$n = \frac{N p q}{\frac{(N - 1)E^2}{Z^2} + p q}$$
$$n = \frac{3000(0.5)(0.5)}{\frac{(3000-1)(0.05)^2}{(1.96)^2} + (0.5)(0.5)}$$
$$n = 340$$

**donde:**

**n** : tamaño de la muestra

**N**: tamaño de la población

**p** : posibilidad de que ocurra un evento,  $p = 0,5$

**q** : posibilidad de no ocurrencia de un evento,  $q = 0,5$

**E** : error, se considera el 5%;  $E = 0,05$

**Z**: nivel de confianza, que para el 95%,  $Z= 1,96$

### 3.2.5 Proceso de selección

La muestra actual es no probabilística, por tal se escogerá como método

Muestra de Expertos

Los sujetos tipos

## 3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

### 3.3.1 Métodos teóricos

**Método histórico-lógico.-** Este método se refiere a que los problemas en la sociedad no se presente por azar del destino, sino, es el resultado de largos proceso que dan origen a su existencia y evolucionan constantemente de acuerdo a tendencias. La lógica se refiere a los resultados predecibles muestras que lo histórico se refiere al registro de la evolución de los hechos y fenómenos.

Este método también aplicable en el estudio permitirá tener una base bien fundamentada sobre los hechos acontecidos durante períodos históricos y su información tanto teórica como estadística sirva de marco referencial y ayuden a la elaboración de nuevas hipótesis.

### **Método analítico-sintético**

**Método analítico.-** Descomposición de un todo en sus partes o elementos para observar y determinar causas y efectos de uno o varios fenómenos de la naturaleza.

**Método sintético.-** Este método explica un todo en pocas palabras de tal manera que su concepto sea entendible para todos.

Estos métodos tanto el analítico como el sintético son fundamentales para poder entender y posteriormente explicar las causas y efectos de la temática a tratar. El análisis permitirá entender de forma práctica la información recabada por la investigación y la síntesis permitirá explicar las conclusiones y resultados obtenidos por ejemplo de las verificaciones hipotéticas.

## **Método inducción – deducción**

**Método Inductivo.-** Cuando el objeto estudiado de forma particular conlleva a inferencias respecto a lo general o colectivo de la población o muestra.

**Método Deductivo.-** Cuando se parte de lo general a lo Particular, ósea, cuando El estudio de una muestra o población permite conocer de manera promedio las características de un individuo.

Partiendo del marco referencial en base a la información investigada y obtenida de fuentes confiables se pueden proponer hipótesis particulares las cuales a futuro serán comprobadas o rechazadas.

**Método hipotético-deductivo.-** En este método el investigador debe suponer una hipótesis como resultado de inferencias que ha realizado en la información empírica obtenida.

El presente trabajo se han planteados algunas hipótesis basadas en datos empíricos resultado de los problemas y sub problemas planteados.

**Método Analógico.-** Método que se aplica cuando los datos o valores determinados permiten establecer comparaciones en base a similitudes de un objeto o fenómeno con respecto a otro similar.

El método analógico se utilizará para realizar comparaciones entre los distintos temas de estudio, por ejemplo la comparación entre sistemas de cultivo existentes y mencionados en el estudio.

**Método dialéctico.-** Este método investiga la verdad mediante el análisis de las teorías y el intercambio de tesis y anti-tesis para llegar a consensos.

El método dialéctico es una herramienta importante la cual se aplica en la información real obtenida de las entrevistas realizadas a personas que el investigador crea pertinente consultar.

### **3.3.2 Métodos empíricos**

Es aquel que no necesita de un estudio previo, debido a que se lo obtiene en base a la práctica, experiencia o conocimientos básicos del ser humano.

En el presente proyecto se aplicara como método empírico fundamental:

**La observación.-** Se registrará visualmente lo que ocurre en el entorno local, los hechos tal y como ocurren en la realidad, particularmente en el sector acuícola comparando la relación entre los hechos y las teorías para su posterior análisis.

### **3.3.3 Técnicas e instrumentos**

Como técnica de investigación complementaria tenemos:

**La encuesta.-** Es el método más utilizado de la investigación ya que recoge datos primordiales de carácter demográfico, sociológico, socio económico con la ayuda de un cuestionario estructurado mediante el cual obtendremos información de los interlocutores.

Será aplicada en el proyecto para comprobación de hipótesis y resolución del problema central.

**La entrevista.-** Es un diálogo con una persona experta en el tema a tratar.

Será aplicada en el proyecto para recoger información verídica, conocer la realidad del medio en base a la experiencia y los conocimientos que posee nuestro entrevistado, lo cual enriquecerá la base de datos.

**El muestreo.-** Es una técnica de investigación que consiste en seleccionar una muestra característica de la población que es objeto de estudio. La población motivo del estudio es de carácter finita ya que conocemos con certeza el tamaño de la misma.

## **3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN**

A continuación de la recopilación de la información científica se procede a realizar las respectivas encuestas, las cuales nos acercarán a la comprobación de las hipótesis del presente proyecto. Los resultados serán obtenidos por medio de la tabulación de las mismas en el programa Excel mediante gráficos y tablas que indican el porcentaje y el índice de respuestas tanto afirmativas como negativas de la problemática.

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

El cantón Miagro en la actualidad se presenta como una de las ciudades más pujantes y con un alto índice de desarrollo económico social y político es considerado para muchos capital de la quinta región aunque en la práctica tal designación aun no está definida. Sin embargo e cantón Milagro cuenta con la mayoría de servicios los cuales permiten descentralizar las labores y tareas que años atrás solo se podían hacer en ciudades grandes como Quito y Guayaquil. En la actualidad Miagro cuenta con instituciones financieras públicas y privadas entre las principales las ubicadas en el casco comercial tales como el Banco de Fomento, Banco de Guayaquil, Banco de Machala, Banco de Pichincha, Banco del Pacífico, Banco Bolivariano y en estos últimos años nuevos bancos y cooperativas de ahorro y crédito tales como COOPCCP (Construcción, comercio y producción. Cooperativa Financiera) Cooperativa de ahorro y crédito “El Sagrario”, Banco D-Miro, Coopera, Credifé (Filial del Banco de Pichincha), Cooperativa Makita kuk. También instituciones gubernamentales tales como SENPLADES, SRI, MAGAP- SIG TIERRAS, Juzgados, Fiscalías y otros.

Con todas estas instituciones que brindan facilidades y garantías en los procesos, mas la actividad comercial agrícola y productiva del Cantón, Miagro se convierte en un sector con gran potencial para desarrollar otras actividades comerciales.

Sin embargo, aún existen áreas productivas y comerciales que no han sido aprovechadas, y según el criterio de los ciudadanos sería importante implementarlas producto del constante crecimiento económico y urbanístico de la Ciudad. Este caso de la ausencia de empresas dedicadas a la intermediación y comercialización de bienes inmuebles, empresas de bienes raíces que brinden su alta gama servicios inmobiliarios en beneficio de la población local, instituciones que faciliten los procesos de comercialización y magnifiquen los beneficios o rendimientos esperados en las gestiones. Actualmente en la ciudad de Milagro dedicadas a esta actividad y de existir alguna es poco conocida.

En la actualidad el Cantón Milagro cuenta con servicios de información existentes en las grandes ciudades, tales como prensa, radio, televisión, internet; por tal motivo no es excusa que la población no cuente con los medios necesarios para comercializar sus bienes inmuebles. El no utilizar estos recursos denota una baja cultura respecto a la actividad inmobiliaria y por ende un bajo aprovechamiento y eficiencia en la comercialización. La baja cultura a la que nos referimos es la misma que impide que las personas contraten personas profesionales o instituciones con experiencia en el área de bienes raíces y más bien prefieren hacerlo por cuenta propia ya que existe una condición de desconfianza para encargar sus bienes a terceras personas y más aun no están de acuerdo en otorgar parte de la ganancia como pago de comisiones.

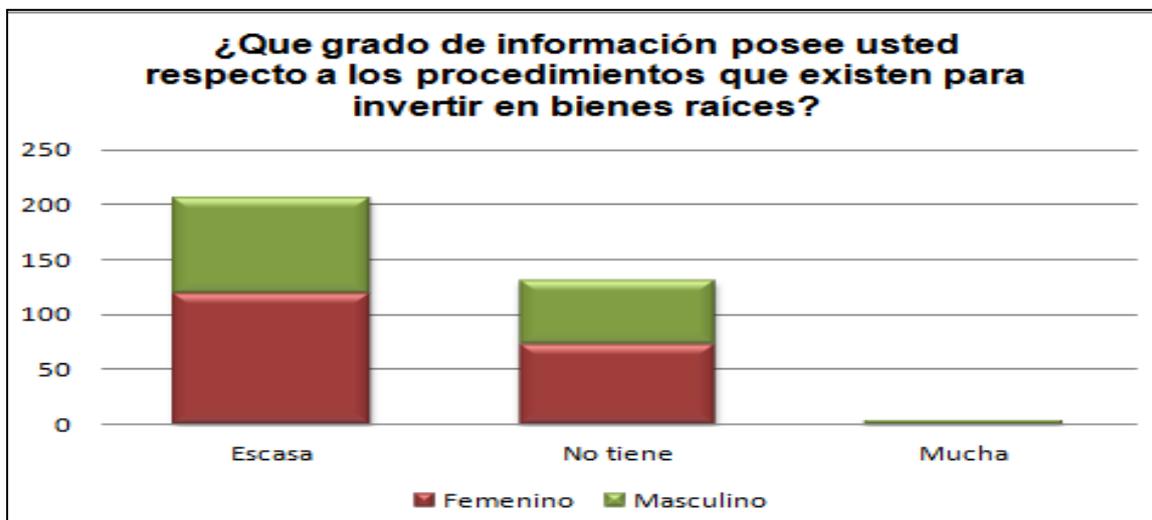
#### 4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

**Pregunta 1.-** ¿Qué grado de información posee usted respecto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces?

**Tabla 2.-** Encuesta orientada a conocer la opinión de la ciudadanía milagreña sobre el grado de información que posee los milagreños respecto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces.

¿Qué grado de información posee usted respecto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces?	Sexo		Total general	Porcentaje
	Femenino	Masculino		
Escasa	119	87	206	60,59
No tiene	73	57	130	38,24
Mucha	1	3	4	1,18
<b>Total general</b>	<b>193</b>	<b>147</b>	<b>340</b>	<b>100</b>

**Figura 9.-** Estadística de la hipótesis central. (Causa)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### **Análisis**

Más de 60 % de la población opina que no existe información y cerca de 40% de la población milagreña creen que no tienen disponibilidad de información respecto a los procedimientos esenciales que se requieren para saber invertir en la actividad de bienes raíces, este efecto podría deberse a la falta de instituciones públicas o privadas que manejen estos temas a profundidad ya sean en centros de estudios superiores, tecnológicos ó empresas que dedicadas a esta este fin.

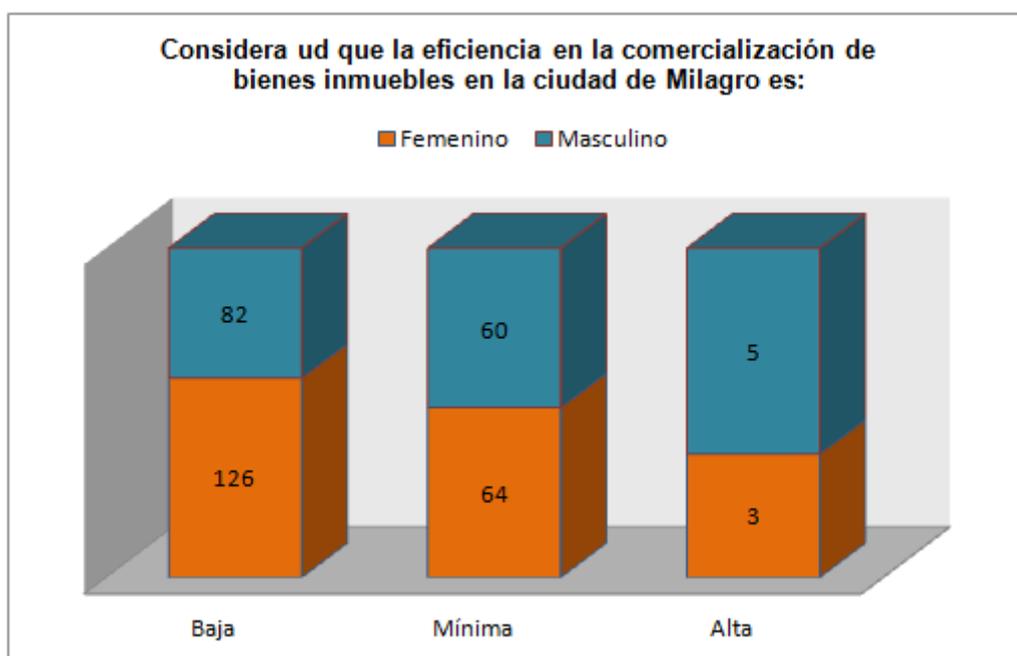
Sería importante que la localidad milagreña exista algún centro especializado en bienes raíces y por ende la población milagreña cuente con esta información la cual les permitirían obtener una mayor ganancia o rentabilidad a la hora de comercializar sus bienes inmuebles.

**Pregunta 2.-** Considera usted que la eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles en la ciudad de Milagro es:

**Tabla 3.-** Encuesta orientada a conocer la opinión de la ciudadanía milagreña sobre la eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles en el cantón Milagro.

Considera usted que la eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles en la ciudad de Milagro es:	Sexo		Total general	Porcentaje
	Femenino	Masculino		
Baja	126	82	208	61,18
Mínima	64	60	124	36,47
Alta	3	5	8	2,35
<b>Total general</b>	<b>193</b>	<b>147</b>	<b>340</b>	<b>100</b>

**Figura 10.-** Estadística de la hipótesis central.(Efecto)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### Análisis

Más de sesenta por ciento de la población encuestada opinan que existe una baja eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles y más del treinta por ciento opinan que existe una mínima eficiencia, apenas dos por ciento creen que existe una

alta eficiencia. Durante el desarrollo de la encuesta manifiesta la población que les es difícil comercializar de una manera rápida y rentable sus bienes inmuebles y en otros casos conseguir precios aceptables y lugares acordes a sus necesidades de vivienda. Son varias las causas que originan este efecto, se mencionó a falta de información y también un inapropiado procedimiento de marketing.

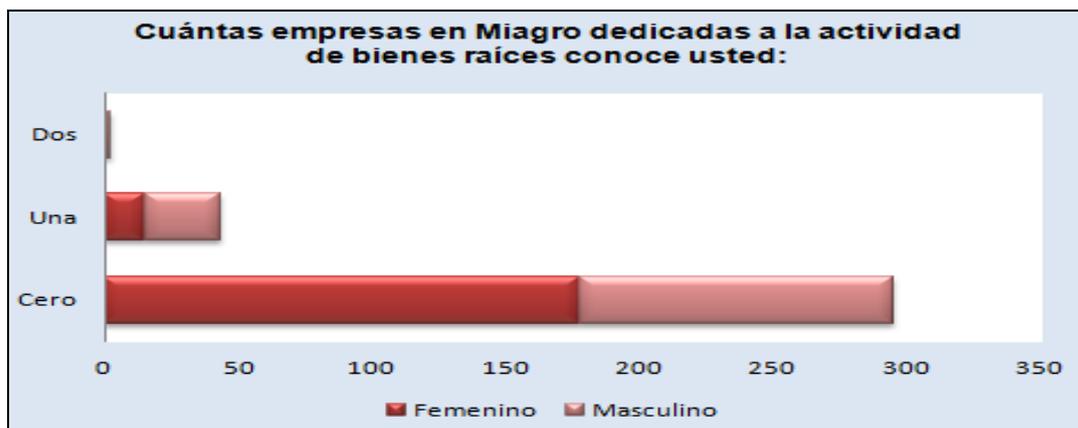
En tales situaciones es importante que la ciudadanía cuente con el apoyo necesario que expertos en bienes raíces les podrían brindar mediante centros de intermediación ó comercialización de bienes inmuebles.

**Pregunta 3.-** Cuántas empresas en Milagro dedicadas a la actividad de bienes raíces conoce usted:

**Tabla 4.-** Encuesta orientada a conocer la opinión de la ciudadanía milagreña sobre la cantidad de empresas dedicadas a la actividad de bienes raíces existen en Milagro.

Cuántas empresas en Milagro dedicadas a la actividad de bienes raíces conoce usted:	Sexo		Total General	Porcentaje
	Femenino	Masculino		
Cero	178	117	295	86,76
Una	15	28	43	12,65
Dos		2	2	0,59
<b>Total general</b>	<b>193</b>	<b>147</b>	<b>340</b>	<b>100</b>

**Figura 11.-** Estadística de la primera hipótesis particular. (Causa)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

## Análisis

El ochenta y seis por ciento de la población menciona que no existe en Milagro empresa alguna dedicada a la actividad inmobiliaria y más de doce por ciento dicen que apenas existe una empresa dedicada a la actividad de bienes raíces.

Esta información indica que en la ciudad de Milagro son muy pocas las empresas dedicadas a esta actividad respecto a la comercialización de bienes inmuebles sin embargo hay que diferenciar con empresas dedicadas a las venta de lotizaciones y terrenos en ciertos sectores aledaños de Milagro y que generalmente no cuentan con el aval en la mayoría de los casos de una empresa inmobiliaria.

Está escasez de empresas que respalden y optimicen las negociaciones de bienes inmuebles es una valiosa oportunidad para quienes deseen incursionar en la ciudad de Milagro con buenos proyectos inmobiliarios y de Bienes raíces.

**Pregunta 4.-** ¿A qué lugar de la ciudad de Milagro acudiría usted para comercializar un bien inmueble?

**Tabla 5.-** Encuesta dirigida a conocer el lugar al cual acuden las personas con mayor frecuencia para comercializar un bien inmueble.

¿A qué lugar de la ciudad de Milagro acudiría usted para comercializar un bien inmueble?	Sexo		Total general	Porcentaje
	Femenino	Masculino		
Prensa	151	106	257	75,59
Radio	28	33	61	17,94
Ninguna de las anteriores	5	4	9	2,65
Televisión	4	2	6	1,76
Profesionales de B. Raíces	3	1	4	1,18
Internet	2	1	3	0,88
<b>Total general</b>	<b>193</b>	<b>147</b>	<b>340</b>	<b>100</b>

**Figura 12.-** Estadística de la primera hipótesis particular. (Efecto)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### **Análisis**

Más del setenta por ciento de la población encuestada opinan que con mayor frecuencia utilizan la prensa como medio donde acuden a publicitar y tratar de comercializar sus bienes inmuebles. En la Ciudad de Milagro son marcados estos medios escritos de los cuales el de mayor aceptación es un semanario que circula todos los sábados.

Cerca del dieciocho por ciento de los encuestados utilizan los servicios de las empresas radiodifusoras en la comercialización de bienes inmuebles. Y un bajo porcentaje utilizan otros medios como son la televisión y el internet.

Es importante que la población milagreña determine los mejores sitios para poder comercializar sus propiedades, sitios donde no solo capten y difundan la información del cliente sino que asesoren de una manera técnica y eficiente para que se puedan obtener mayores beneficios económicos en el menor tiempo posible.

**Pregunta 5.-** Cree usted que las propiedades que no se logran comercializar, con el paso del tiempo:

**Tabla 6.-** Encuesta dirigida a conocer la opinión de las personas sobre el resultado que se obtiene con el pasar del tiempo, respecto a la vida útil de las propiedades que no se logran comercializar.

¿Cree usted que las propiedades que no se logran comercializar, con el paso del tiempo?	Sexo		Total general	Porcentaje
	Femenino	Masculino		
Pierden valor	183	131	314	92,35
No sabe	9	11	20	5,88
Mantienen su valor	1	5	6	1,76
<b>Total general</b>	<b>193</b>	<b>147</b>	<b>340</b>	<b>100</b>

**Figura 13.-** Estadística de la segunda hipótesis particular. (Causa)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

## Análisis

Casi la totalidad de las personas consultadas (92,35%) están de acuerdo en que las propiedades que no se logran comercializar y permanecen en esa situación durante largos períodos de tiempo tienden a perder su valor, explican que las infraestructuras (construcciones) con el pasar de los años tienden a deteriorarse interna y externamente, en especial las instalaciones tanto eléctricas como de agua, las paredes tienden a descascararse.

A esto también hay que sumarle que los sitios se vuelven poco atractivos y mucho menos sino están ubicados en sitios adecuados. Es importante recalcar que la hipótesis consultada se refiere a los edificios (departamentos, casas), mas no a los terrenos o lotes los cuales muy contrariamente con el paso de los años adquieren valor.

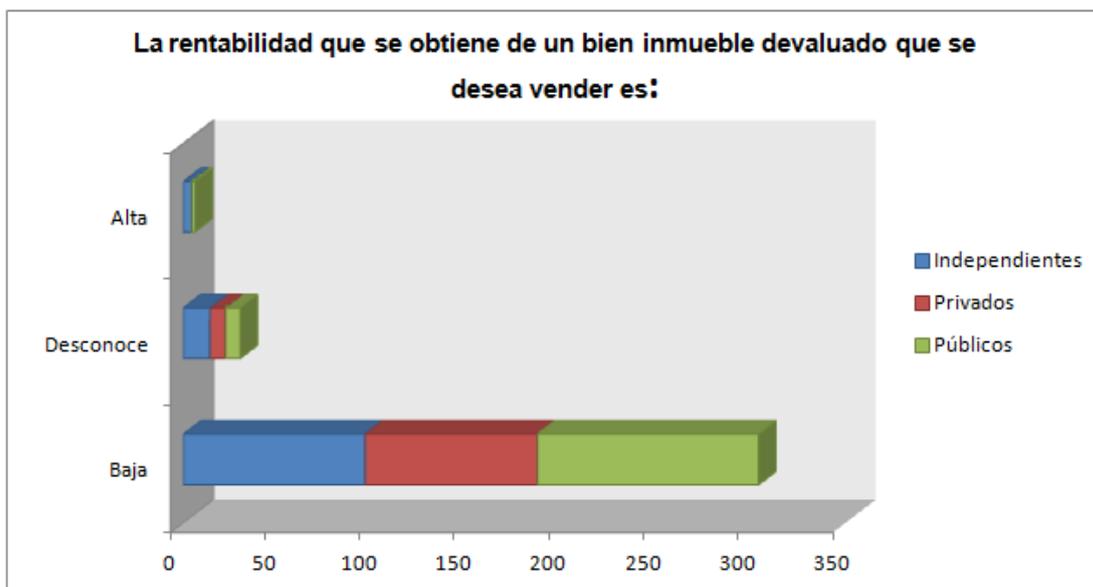
**Pregunta 6.-** La rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado que se desea vender es:

**Tabla 7.-** Encuesta dirigida a conocer la opinión de la ciudadanía sobre la rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado.

La rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado que se desea vender es:	Ocupación			Total general	Porcentaje
	Independientes	Privados	Públicos		
Baja	96	91	117	304	89,41
Desconoce	14	8	8	30	8,82
Alta	4		2	6	1,76
<b>Total general</b>	<b>114</b>	<b>99</b>	<b>127</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

**Figura 14.-** Estadística de la segunda hipótesis particular. (Efecto)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### **Análisis**

Casi un noventa por ciento de las personas encuestadas mencionan que se obtiene una baja rentabilidad al momento de comercializar un bien inmueble con un bajo avalúo, esta consideración está sujeta a un análisis de interpretación pues si para unos no es rentable para otros si lo es, es decir que para los propietarios de bienes inmuebles devaluados la rentabilidad que ellos esperaban obtener es inferior a lo estimado para los compradores es una oportunidad de adquirir un bien inmueble a bajo precio y revenderlo con el afán de obtener un margen de utilidad.

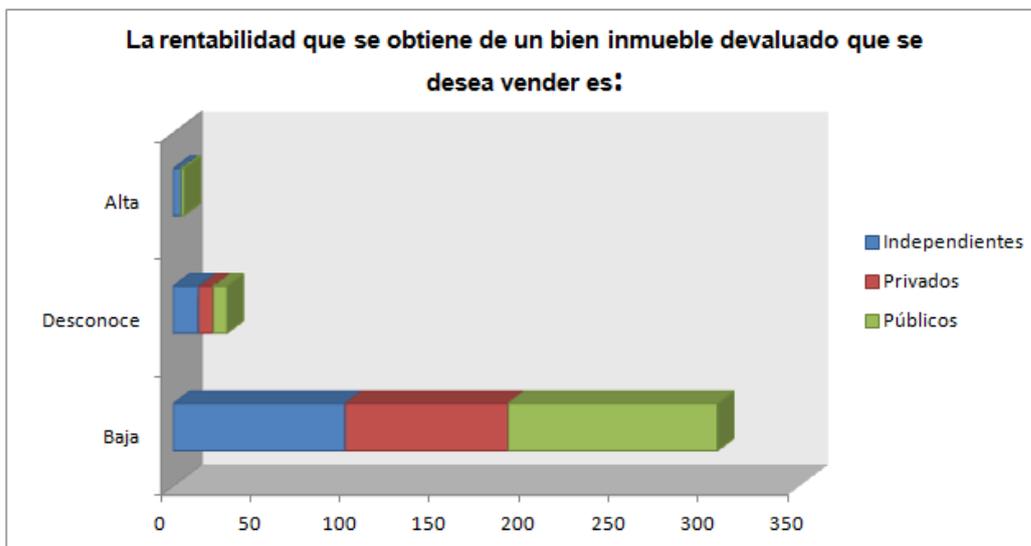
Por esto sería importante que exista en Milagro lugares que asesoren de una manera correcta y eficiente a los propietarios de bienes inmuebles que deseen negociarlos.

**Pregunta 6.-** La rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado que se desea vender es:

**Tabla 8.-** Encuesta dirigida a conocer la opinión de la ciudadanía sobre la rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado.

La rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado que se desea vender es:	Ocupación			Total general	Porcentaje
	Independientes	Privados	Públicos		
Baja	96	91	117	304	89,41
Desconoce	14	8	8	30	8,82
Alta	4		2	6	1,76
<b>Total general</b>	<b>114</b>	<b>99</b>	<b>127</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 15.-** Estadística de la segunda hipótesis particular. (Efecto)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### Análisis

Cerca del 90% de la población consultada están de acuerdo en que los bienes inmuebles que no logran ser comercializar con el paso del tiempo tienden a deteriorarse y especialmente si estos no reciben el mantenimiento adecuado. Este efecto al igual que cualquier otro bien que no reciba una atención en su mantenimiento obviamente tiende a perder su valor, ya que incrementa los costos al tener que realizar reparaciones y en muchos casos reemplazar partes que se encuentren empotradas en el interior del inmueble.

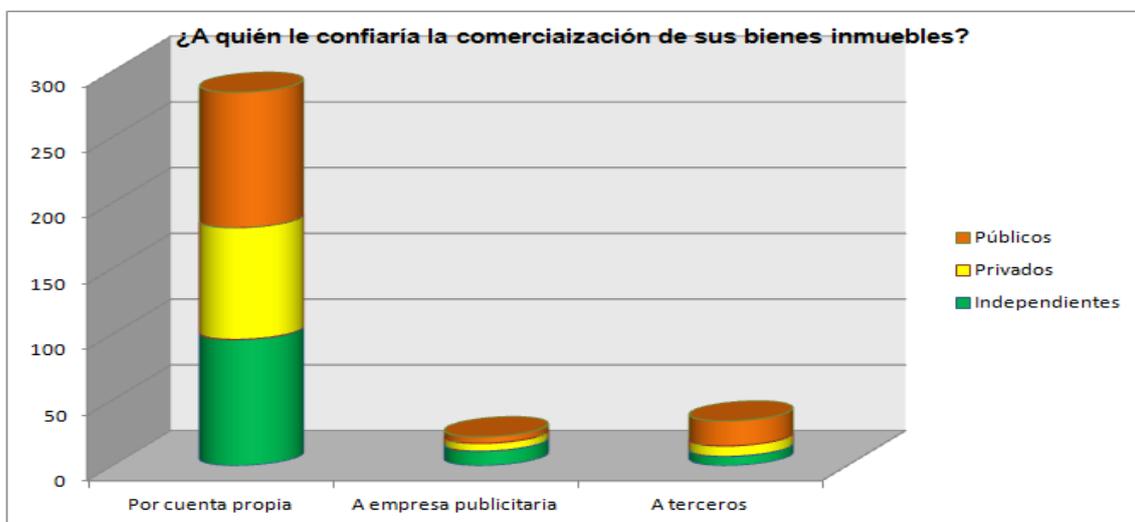
Las personas consultadas por simple deducción están de acuerdo entre ellos al mencionar la pérdida del valor del bien inmueble, este problema afecta al propietario del mismo en el momento en que desee comercializar el bien debido a que el comprador seguramente se fijará en el mal estado en que se encuentra sus instalaciones y no querrá pagar el precio solicitado por el vendedor o por el arrendador.

**Pregunta 7.-** ¿A quién le confiaría la comercialización de sus bienes inmuebles?

**Tabla 9.-** Encuesta dirigida a conocer la opinión de la población milagreña respecto a que persona o institución se le confiaría la comercialización.

¿ A quién le confiaría la comercialización de sus bienes inmuebles?	Ocupación			Total general	Porcentaje
	Independientes	Privados	Públicos		
Por cuenta propia	103	96	85	284	83,53
A terceros	19	7	8	34	10,00
A empresa publicitaria	5	11	6	22	6,47
<b>Total general</b>	<b>127</b>	<b>114</b>	<b>99</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 16.-** Estadística de la tercera hipótesis particular. (Causa)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

## Análisis

Un alto porcentaje de la población encuestada que corresponde al 83,53%, prefieren realizar la comercialización de bienes inmuebles de manera personal, según creen que es la manera más segura de no sentirse perjudicados por una mala gestión durante el proceso de comercialización, a su vez no les atrae la idea de otorgar algún tipo de comisión o incentivos a otras personas para que realicen esta actividad.

El diez por ciento de la población prefiere que otras personas se hagan cargo de la gestión entre las cuales se mencionan familiares cercanos amigos y conocidos y un seis por ciento de la población prefieren utilizar los servicios de profesionales en el área de bienes raíces, pues consideran que son más efectivos y por ende no les molestaría pagar una comisión para que efectúe este trabajo. Por eso es importante que la población milagreña adquiera una cultura de comercialización en el área de bienes raíces.

**Pregunta 8.-** ¿Qué tan efectivas son las negociaciones que se realizan por cuenta propia para la comercialización de un bien inmueble?

**Tabla 10.-** Encuesta dirigida a conocer el índice de efectividad que la población milagreña posee al realizar la comercialización de un bien inmueble por cuenta propia.

¿Qué tan efectivas son las negociaciones que se realizan por cuenta propia para la comercialización de un bien inmueble?	Ocupación			Total general	Porcentaje
	Independientes	Privados	Púbicos		
Poco efectivas	70	47	68	185	54,41
Nada efectivas	37	46	54	137	40,29
Efectivas	7	6	5	18	5,29
<b>Total general</b>	<b>114</b>	<b>99</b>	<b>127</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 17.-** Estadística de la tercera hipótesis particular. (Efecto)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### Análisis

Cerca del 95% de la población encuestada manifiestan que las negociaciones que se hacen por cuenta propia son pocas o nada efectivas. Hay que aclarar que en esta pregunta no se está diciendo que la comercialización no se la puede efectuar, al contrario, si es posible su realización, lo que básicamente estamos refiriendo es a la efectividad del proceso, lo que tiene relación con la eficiencia, es decir obtener el mayor nivel de rentabilidad o beneficio en el menor tiempo posible. Sería importante, que existan instituciones o centros que proporcionen a la ciudadanía información y capacitación referente a los procesos de comercialización de bienes inmuebles para lograr la comercialización de los mismos.

**Pregunta 9.-** ¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles?

**Tabla 11.-** Encuesta destinada a corroborar la cuarta hipótesis que se refiere a la poca cultura inmobiliaria que poseen los milagreños.

¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles?	Sexo		Total general	Porcentaje
	Femenino	Masculino		
Nada frecuente	107	83	190	55,88
Poco frecuente	81	52	133	39,12
Frecuente	4	9	13	3,82
Muy frecuente	1	3	4	1,18
<b>Total general</b>	<b>193</b>	<b>147</b>	<b>340</b>	<b>100</b>

**Figura 18.-** Estadística de la cuarta hipótesis particular. (Causa)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### **Análisis**

Más del 55% de las personas consultadas respecto a la frecuencia con la que utilizan empresas relacionadas con la comercialización de bienes raíces opinan que no utilizan estos servicios, otro porcentaje significativo de la población opina que el uso de estos servicios es poco frecuente. Realmente estas aseveraciones son muy coherentes ya que en la pregunta anterior se ratifica que son mínimas o escasas las empresas relacionadas a esta actividad en la Ciudad de Milagro. Un mínimo porcentaje de personas consultadas si utilizan los servicios de una empresa dedicada a la actividad mobiliaria, ellos en su mayoría contactan vía telefónica o por internet a representantes de estas empresas para que les ayuden en la comercialización de sus bienes inmuebles a cambio de pago de una comisión previamente establecida como un acuerdo formal. Estas son otras aseveraciones que confirman la inexistencia de empresas de Bienes Raíces en un mercado con gran potencial como lo es el cantón Milagro, cuya característica es el alto comercio.

**Pregunta 10.-** Qué nivel de aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces se está otorgando actualmente en la ciudad de Milagro:

**Tabla 12.-** Encuesta destinada a conocer el nivel de aprovechamiento de potencial que existe actualmente respecto al mercado de bienes raíces en la Ciudad de Milagro.

Qué nivel de aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces se está otorgando actualmente en la ciudad de Milagro:	Sexo		Total general	Porcentaje
	Femenino	Masculino		
Ninguno	118	58	176	51,76
Poco	70	81	151	44,41
Alto	5	8	13	3,82
<b>Total general</b>	<b>193</b>	<b>147</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 19.-** Estadística de la cuarta hipótesis particular. (Efecto)



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### Análisis

El 51% de la población opinan que no existe aprovechamiento por parte de los empresarios que desean invertir en el mercado de bienes raíces, y un 43% de la población opinan que poco se ha aprovechado este mercado por parte de los inversores. Este escaso aprovechamiento tiene una estrecha relación con el nivel de cultura que posee la población respecto a esta actividad comercial.

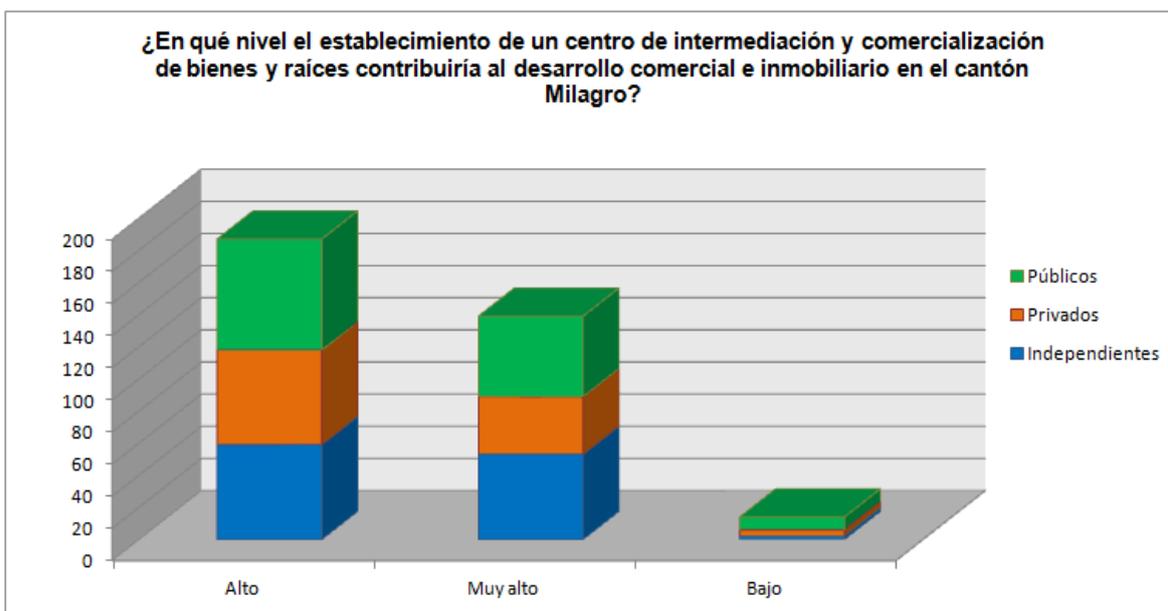
Es por ello que en Milagro no existen grandes o medianas empresas que hayan iniciado operaciones de manera permanente en el cantón. Es necesario aprovechar el potencial que la ciudad ofrece, no sólo agrícola y comercial sino también en el área de servicios.

**Pregunta 11.-** ¿En qué nivel el establecimiento de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces contribuiría al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro?

**Tabla 13.-** Encuesta destinada a conocer la opinión ciudadana sobre el nivel de contribución de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces al cantón Milagro.

¿En qué nivel el establecimiento de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces contribuiría al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro?	Ocupación			Tota general	Porcentaje
	Independientes	Privados	Públicos		
Alto	59	59	69	187	55,00
Muy alto	53	36	50	139	40,88
Bajo	2	4	8	14	4,12
<b>Total general</b>	<b>114</b>	<b>99</b>	<b>127</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 20.-** Estadística de la sexta hipótesis particular.



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

## Análisis

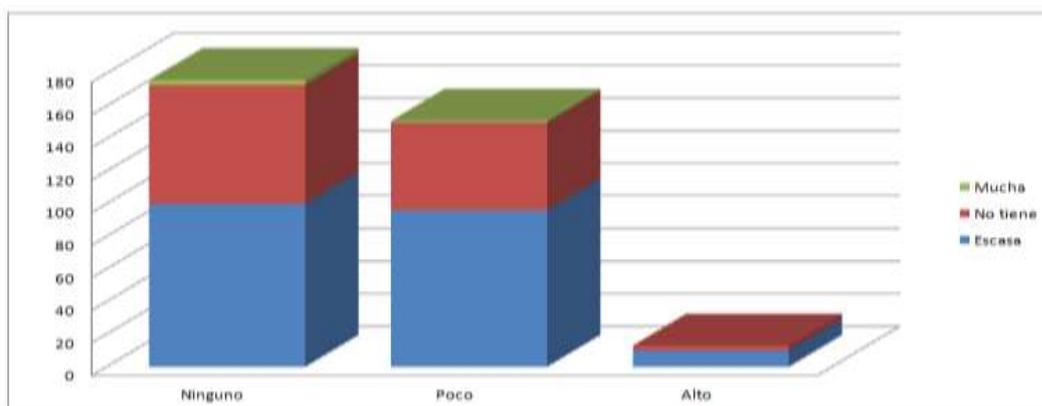
Más del 95% de la población encuestada opinan que el establecimiento de una empresa dedicada a la intermediación y comercialización de bienes inmuebles en la ciudad de Milagro contribuiría al desarrollo comercial e inmobiliario. Esta percepción por parte de la ciudadanía, obedece a la necesidad de comercializar de manera más eficiente las propiedades de los habitantes, también a alto potencial que este sector del país poseen gracias al crecimiento poblacional y económico de Milagro. Por ende es importante y necesaria la implementación de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces que contribuya de manera eficiente al beneficio de la población.

### Preguntas principales relacionadas entre sí.

**Tabla 14.-** Relación que existe entre el nivel de aprovechamiento del mercado de bienes raíces en Milagro y el grado de información que poseen los milagreños en cuanto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces.

Qué nivel de aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces se está otorgando actualmente en la ciudad de Milagro:	Qué grado de información posee usted respecto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces:			Total general	Porcentaje
	Escasa	Mucha	No tiene		
Ninguno	100	73	3	176	51,76
Poco	96	54	1	151	44,41
Alto	10	3		13	3,82
<b>Total general</b>	<b>206</b>	<b>130</b>	<b>4</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 21.-** Estadística de la relación entre la primera y décima hipótesis.



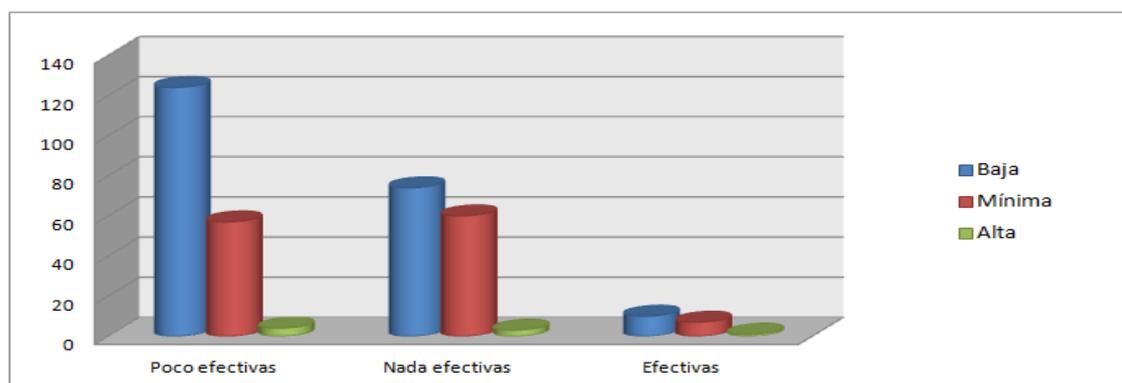
## Análisis

En la encuesta realizada a la población milagreña obtenemos los siguientes resultados, que el nivel de información respecto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces son escasos y en otros casos no existe esa información, a la vez que existe poco o ningún aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces por parte de la misma población, este análisis nos indica que la falta de información genera un bajo nivel de conocimiento por parte de la población al no saber a ciencia cierta en qué consisten los procesos de la actividad inmobiliaria, cuales son los alcances y sus beneficios, es por esto que no se le da el valor correspondiente hacia esta actividad comercial y de servicios, en tal virtud los inversores ven en la población un nicho bastante difícil de trabajar con un alto potencial pero bajo nivel de cultura inmobiliaria.

**Tabla 15.-** Relación que existe entre la eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles en la ciudad de Milagro y ¿Qué tan efectivas son las negociaciones que se realizan por cuenta propia para la comercialización de un bien inmueble?

¿Qué tan efectivas son las negociaciones que se realizan por cuenta propia para la comercialización de un bien inmueble?	Considera usted que la eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles en la ciudad de Milagro es:			Total general	Porcentaje
	Baja	Mínima	Alta		
Poco efectivas	124	57	4	<b>185</b>	<b>54,41</b>
Nada efectivas	74	60	3	<b>137</b>	<b>40,29</b>
Efectivas	10	7	1	<b>18</b>	<b>5,29</b>
<b>Total general</b>	<b>208</b>	<b>124</b>	<b>8</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 22.-** Estadística de la relación entre la octava y segunda hipótesis



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

## Análisis

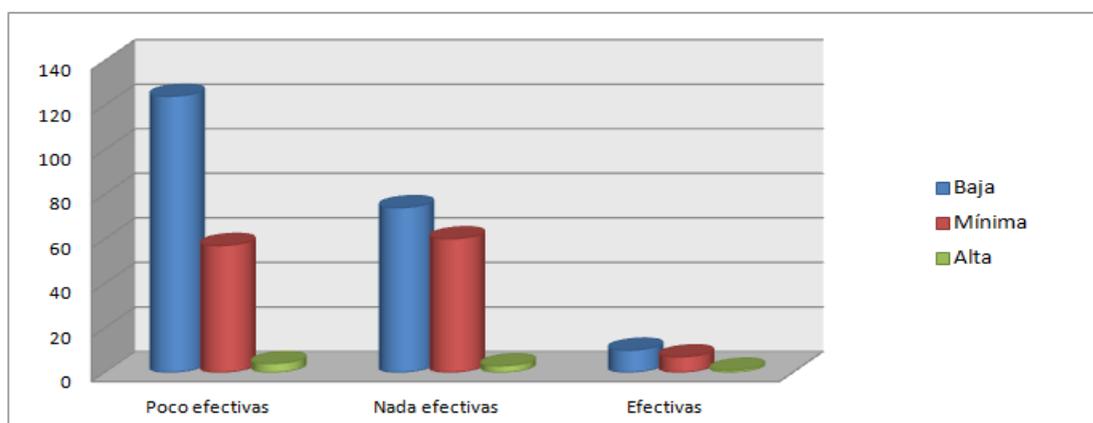
Estas preguntas referentes a la efectividad y a la eficiencia de la comercialización de bienes inmuebles por cuenta propia de los habitantes de Milagro no hacen más que confirmar las hipótesis que se han planteado en este trabajo investigativo; que las personas si logran comercializar sus bienes inmuebles pero lo hacen de una manera empírica, es decir sin ningún tipo de técnica ni investigación de mercado, sencillamente por referencias y recomendaciones de terceras personas.

Es por ello la importancia de que en Milagro existan centros que informen, capaciten y asesoren a la población a fin de obtener realmente un alto grado de eficiencia en la comercialización de sus bienes inmuebles con niveles significativos de ganancia económica por cada gestión, minimizando el riesgo y optimizando tiempo y recursos.

**Tabla 16.-** Relación que existe entre la pregunta nueve ¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles? Y Cuántas empresas en Milagro dedicadas a la actividad de bienes raíces conoce usted.

¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles?	Cuántas empresas en Milagro dedicadas a la actividad de bienes raíces conoce usted:			Total general	Porcentaje
	Cero	Dos	Una		
Nada frecuente	167	22	1	190	55,88
Poco frecuente	118	15		133	39,12
Frecuente	8	5		13	3,82
Muy frecuente	2	1	1	4	1,18
<b>Total general</b>	<b>295</b>	<b>43</b>	<b>2</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 23.-** Estadística de la relación entre la tercera y novena hipótesis.



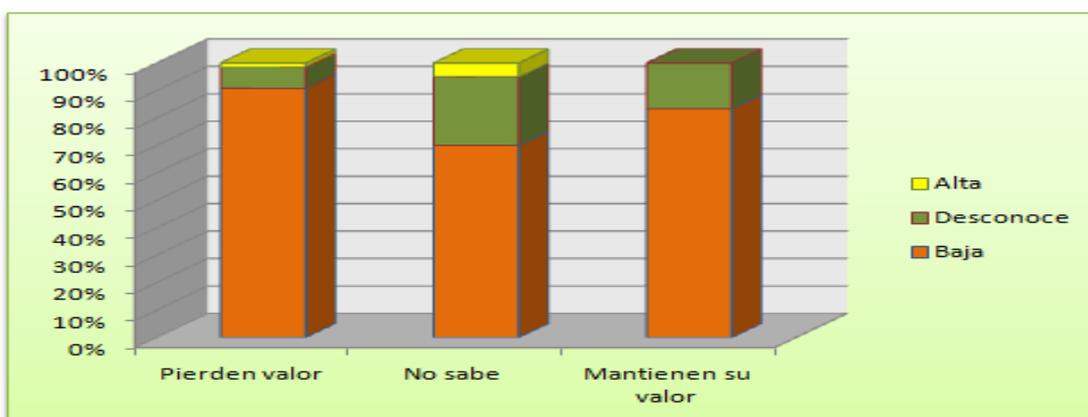
## Análisis

Poco o nada es la frecuencia con la cual se contratan empresas relacionadas con la actividad de bienes raíces que pertenezcan a la ciudad de Milagro, es lógico pensar que es difícil su contratación ya que no existe en la localidad empresas dedicadas a esta actividad. Algunas personas consultadas manifiestan que al menos hay una empresa dedicada a la comercialización de bienes inmuebles, en todo caso la eficiencia de esta empresa o la inexistencia de empresas dedicadas a esta actividad son la causa por la cual las personas que requieran estos servicios tengan que buscarlo en otras ciudades.

**Tabla 17.-** Resultado de las propiedades que no se logran comercializar, con el paso del tiempo y cuál es la rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble.

Cree usted que las propiedades que no se logran comercializar, con el paso del tiempo:	La rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado que se desea vender es :			Total general	Porcentaje
	Baja	Desconoce	Alta		
Pierden valor	285	24	5	314	92,35
No sabe	14	5	1	20	5,88
Mantienen su valor	5	1		6	1,76
<b>Total general</b>	<b>304</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 24.-** Estadística de la relación entre la quinta y sexta hipótesis.



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

## Análisis

Muchas personas encuestadas coinciden en que las propiedades que no se logran comercializar con el paso del tiempo pierden su valor; al mismo tiempo esto se traduce en una baja rentabilidad. En economía este efecto se lo conoce como la depreciación de bienes los cuales año a año se desvalorizan hasta llegar al final de su vida útil.

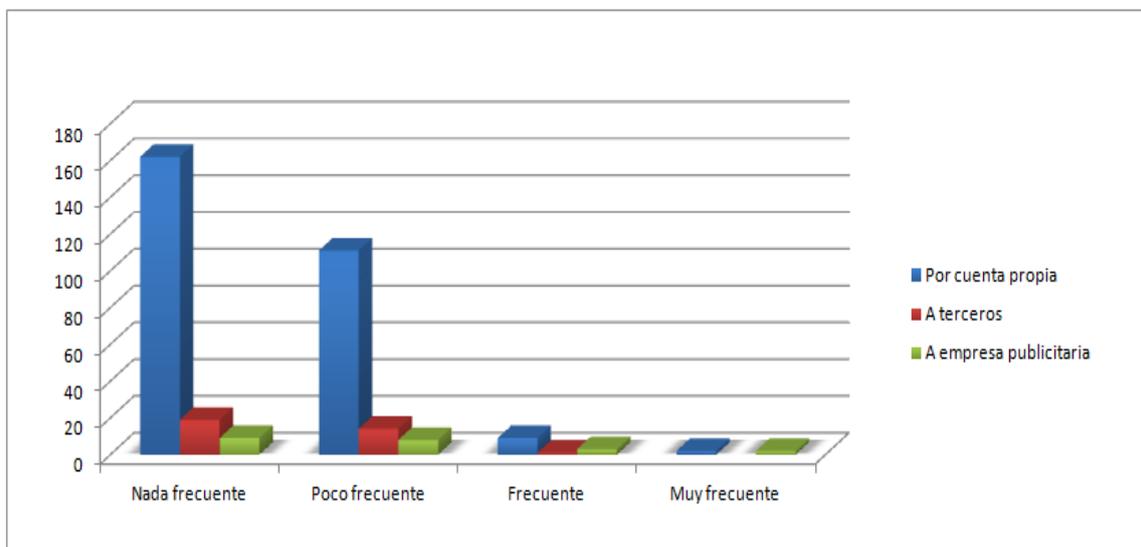
En la práctica, si los bienes inmuebles no se logran comercializar estos en lugar de generar ganancias resultan en pérdida pues se requiere gastar dinero para su mantenimiento, y en el caso de no darles mantenimiento tienden a deteriorarse lo que incurre en un gasto para reparación.

Para los inversionistas esta circunstancia es una oportunidad de negocio, como ya lo mencionamos anteriormente se compra barato para obtener márgenes de ganancia.

**Tabla 18.-** Relación que existe entre las preguntas: ¿A quién le confiaría la comercialización de sus bienes inmuebles? y ¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles?

¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles?	¿ A quién le confiaría la comercialización de sus bienes inmuebles?			Total general	Porcentaje
	A empresas publicitarias	A terceros	Por cuenta propia		
Nada frecuente	162	19	9	190	55,88
Poco frecuente	111	14	8	133	39,12
Frecuente	9	1	3	13	3,82
Muy frecuente	2		2	4	1,18
<b>Total general</b>	<b>284</b>	<b>34</b>	<b>22</b>	<b>340</b>	<b>100,00</b>

**Figura 25.-** Estadística de la relación entre la séptima y novena hipótesis.



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

### **Análisis**

La comercialización de los bienes inmuebles en la Ciudad de Milagro en su mayoría es realizada por cuenta propia, es decir por los mismos propietarios de los bienes inmuebles, ellos prefieren apersonarse en sus trámites ya que su cultura respecto a la actividad inmobiliaria le brinda esa opción.

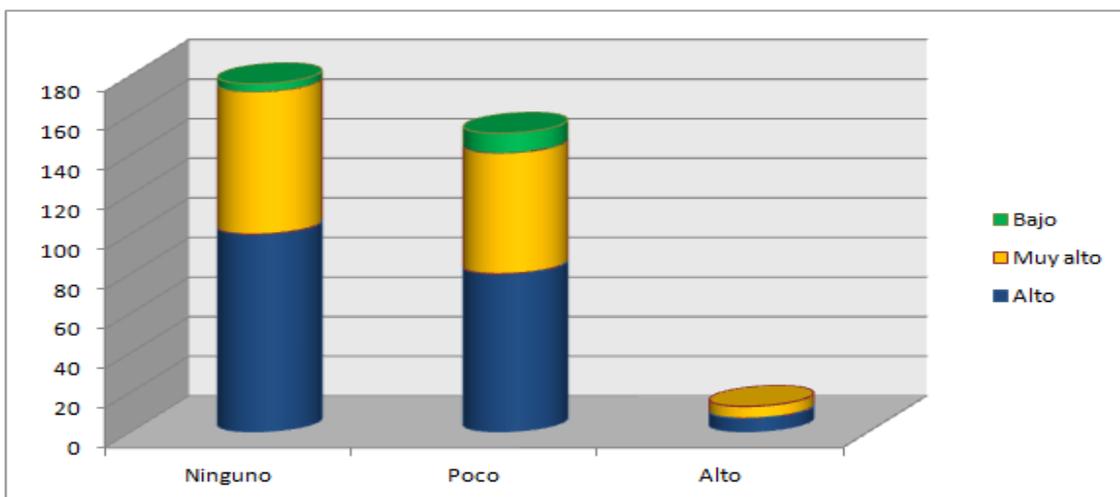
Ellos no frecuentan la contratación de servicios profesionales dedicados a la actividad de bienes raíces, ya que en la localidad casi no existen este tipo de empresas, también los propietarios se encargan de las actividades comerciales por desconfianza, pues temen que la documentación o títulos de propiedad de sus bienes pueden ser mal utilizados y ser estafados.

Por último no están de acuerdo en el pago de comisiones pues piensan que ellos podrían realizar esta actividad de comercialización y ahorrarse ese dinero. En todo caso es evidente que a falta de cultura inmobiliaria influye directamente en las personas que desean comercializar sus bienes inmuebles.

**Tabla 19.-** Relación que existe entre las preguntas: ¿Qué nivel de aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces se está otorgando actualmente en la ciudad de Milagro y ¿En qué nivel el establecimiento de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces contribuiría al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro?

Qué nivel de aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces se está otorgando actualmente en la ciudad de Milagro:	¿En qué nivel el establecimiento de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces contribuiría al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro?			Total general	Porcentaje
	Ato	Muy alto	Bajo		
Ninguno	100	72	4	176	51,76
Poco	80	61	10	151	44,41
Alto	7	6		13	3,82
<b>Total general</b>	<b>187</b>	<b>139</b>	<b>14</b>	<b>340</b>	<b>100</b>

**Figura 26.-** Estadística de la relación entre la décima y novena hipótesis



**Fuente:** Encuesta realizada por Francisco Rossignoli Montiel

**Análisis:** Es importante basado en e análisis de la información obtenida en esta encuesta que se considere oportuna la implementación de una empresa que se dedique a la intermediación y comercialización en bienes raíces, pues un alto porcentaje de la población está de acuerdo en que debería establecerse una empresa que brinde servicios como manejo y comercialización inmobiliaria,

consultoría, lotizaciones, trámites de escrituras, proyectos habitacionales, investigación de mercados, administración de edificios residenciales y comerciales.

### **4.3 RESULTADOS**

En el presente trabajo investigativo realizado a 340 personas del área urbana y rural del Cantón Milagro a las que se les ha solicitado responder de acuerdo a su experiencia y criterio ciertas interrogantes que nos permitió tener una visión actual del tema a tratar en este proyecto.

Muchas personas opinan que existe un escaso o mínimo grado de información acerca de los procedimientos que se necesitan para invertir en bienes raíces, esta falta de conocimientos es la que ocasiona una baja eficiencia en la comercialización de los bienes inmuebles y otros bienes inmuebles que se deseen comercializar. A su vez la falta de información se debe a la carencia de empresas o instituciones que puedan brindar información o asesoría respecto a los procedimientos que se requieren en esta área, sin embargo, las personas que hacen esta gestión utilizan estos recursos en su mayoría la prensa y radio como medios para publicitar y comercializar sus bienes inmuebles.

Dada la baja cultura respecto a la actividad de bienes raíces que poseen la mayoría de los pobladores y personas encuestadas es que se confirma que las personas prefieren realizar por cuenta propia la comercialización de sus propiedades, entiéndase comercialización como compra, venta, alquiler, sesión de derechos, comodatos, permutas y otras más. Pues las personas sienten un alto nivel de desconfianza para encargarles a terceros la negociación de sus bienes, dada las malas experiencias que les han sucedido al ser víctimas de estafas por abuso de confianza. También no están de acuerdo en otorgar el pago de comisiones por la comercialización de sus bienes, pues piensan que ese dinero lo pueden ahorrar haciendo las gestiones a manera personal. Otra situación que también se deriva de este problema es la ineficiencia en la comercialización, o sea el no obtener en algunos casos el valor esperado y el tiempo que se pierde por estas gestiones. Por las múltiples situaciones expuestas anteriormente es que la población milagreña no contrata los servicios de empresas dedicadas a la comercialización de bienes raíces.

Es por ello que existe un bajo aprovechamiento de este potencial mercado por parte de personas o grupos inversores que estén interesados en apostar su capital en la ciudad de milagro. Aunque la mayoría de las personas consultadas creen que el establecimiento de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces tendrá una alta contribución al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro.

#### 4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

**Tabla 20.-** Verificación de Hipótesis

HIPÓTESIS	VERIFICACIÓN
<p>La escasa información que poseen los milagreños sobre los procedimientos esenciales para invertir en bienes raíces genera una baja eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles por parte esta población.</p>	<p>¿Qué grado de información posee usted respecto a los procedimientos que existen para invertir en bienes raíces? Y ¿La eficiencia en la comercialización de bienes inmuebles en la ciudad de Milagro?</p> <p>Mas del 60% de la población encuestada menciona que posee un escaso conocimiento respecto a los procedimientos esenciales que se necesitan para invertir Y de igual manera un 60% considera que la eficiencia en comercialización de bienes inmuebles es baja.</p>
<p>La escasa presencia de instituciones inmobiliarias que brinden servicios en el campo técnico, comercial y legal ocasiona un alto índice de personas que utilizan métodos tradicionales para comprar, vender o alquilar, etc.; algún bien inmueble.</p>	<p>Conocimiento que poseen las personas sobre empresas en Milagro dedicadas a la actividad de bienes raíces y ¿A qué lugar de la ciudad de Milagro acudiría usted para comercializar un bien inmueble?</p> <p>Casi el 90% de la ciudadanía no conoce de la existencia de ninguna empresa dedicada a la actividad de bienes raíces y por ende se puede apreciar que un 80% comercializa sus bienes inmuebles en la prensa y consiguientemente un 17% en radio.</p>
<p>La progresiva disminución del valor del bien inmueble al pasar su tiempo de vida útil genera la baja rentabilidad que obtienen los propietarios interesados en vender una propiedad.</p>	<p>Percepción de la ciudadanía sobre lo que sucede a pasar el tiempo con las propiedades que no se logran comercializar y la rentabilidad que se obtiene de un bien inmueble devaluado que se desea vender.</p> <p>El 92% de las personas consultadas están de acuerdo con la hipótesis de que las edificaciones que no se logran vender con el paso del tiempo se devalúan y por ende un valor similar de personas esto es el 80% mencionan que por esto se pierde rentabilidad.</p>

HIPÓTESIS	VERIFICACIÓN
<p>El elevado número de personas que se encargan por cuenta propia de comercializar los bienes inmuebles causa baja efectividad en las negociaciones de los mismos</p>	<p>¿ A quién le confiaría la comercialización de sus bienes inmuebles? Y ¿Qué tan efectivas son las negociaciones que se realizan por cuenta propia para la comercialización de un bien inmueble?</p> <p>Mas del 80% de la población encuestada mencionan que la comercialización de sus bienes inmuebles los hacen por cuenta propia y mas del 50% nos dicen que estas negociaciones han resultado poco efectivas.</p>
<p>La poca cultura inmobiliaria que posee la población milagreña genera el poco aprovechamiento de empresarios que desean invertir en el mercado local de bienes raíces.</p>	<p>¿Con qué frecuencia contrata usted los servicios de una empresa de bienes raíces para comercializar sus bienes inmuebles? Y Qué nivel de aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces se está otorgando actualmente en la ciudad de Milagro.</p> <p>El 55% de la ciudadanía encuestada no contrata con mucha frecuencia los servicios de una empresa inmobiliaria y esto es evidentemente debido a el poco aprovechamiento que se le esta otorgando al sector de bienes raíces en el cantón o cual se refleja en aproximadamente un 60% de la población que así lo confirma.</p>
<p>La implementación de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces, contribuirá al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro.</p>	<p>¿En qué nivel el establecimiento de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces contribuiría al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro?</p> <p>Un 55% es decir mas de la mitad de la población encuestada menciona que un centro de intermediación y comercialización dentro del cantón Milagro si ofrecerá un alto nivel de contribución al desarrollo del mismo.</p>

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

## **CAPÍTULO V**

### **PROPUESTA**

#### **5.1 TEMA**

Propuesta para la implementación de un centro especializado en intermediación y comercialización de bienes raíces en el cantón Milagro.

#### **5.2 JUSTIFICACIÓN**

El presente trabajo de tesis tiene por objeto mostrar el procedimiento de creación de una empresa inmobiliaria, aquí se indica el estudio de mercado de oferta y demanda que se efectuó para focalizar el proyecto, asimismo sirvió también para determinar el producto que se iba ofrecer según los resultados obtenidos.

Dada las circunstancias del sector inmobiliario en la ciudad de Milagro, se ha podido notar que existen diversos tipos de problemas a la hora de encontrar un buen servicio de asesoría inmobiliaria en dicha ciudad; ya que desde años anteriores hasta la fecha la falta de optimización y modernización de los procesos que usan los milagreños para comercializar un bien inmueble es poco eficiente, pues se ha podido evidenciar la baja rentabilidad que los vendedores o arrendatarios de su bien inmueble obtienen al encargarse por cuenta propia de sus gestiones inmobiliarias.

Por otra parte también existe la otra cara de la moneda como lo es la compra de casas específicamente, la cual se convierte en un trámite incómodo e ineficaz debido a los métodos tradicionales que usan los vendedores de las mismas sean estos letreros o números de teléfonos que muchas veces no se encuentran activos y resultan en una pérdida de tiempo para el interesado.

Así también un problema que es muy frecuente es alta cantidad de dinero que se pide por un bien inmueble que no lo justifica, y por lo tanto no se ajusta a las necesidades del cliente, como por ejemplo, las mismas son muy viejas, se encuentran en mal estado o en lugares de la ciudad muy peligrosos.

Desde sus inicios la ciudad de Milagro ha crecido considerablemente en muchos aspectos comparados con las otras ciudades de nuestro país, uno de esos aspectos es el nivel urbanístico, académico y turístico es así que mediante este proyecto contribuimos positivamente con el desarrollo de la sociedad, logrando una mejor y mayor dinámica en el sistema inmobiliario, además que es un sector del comercio que en la actualidad no se encuentra debidamente explotado, por lo tanto es una excelente oportunidad para generar rentas para la ciudad e incrementar las plazas de trabajo de la misma.

### **5.3 FUNDAMENTACIÓN**

El presente trabajo está basado en los conceptos básicos y técnicos referentes a la conceptualización de los argumentos que se deben mencionar para fundamentar de manera científica la propuesta que se pretende plantear y cuyo sustento sea materia de investigación para corroborar la presentación de dicho informe.

Dado que el tema central es la actividad inmobiliaria se empieza definiendo lo que son los bienes raíces, es decir aquellos bienes que no se pueden mover o trasladar de un lugar a otro sean estos tierras o minas, y en las que asientan permanentemente sobre ellas casas, edificios, los árboles, etc.

Son bienes inmuebles aquellos predios rurales y urbanos, así como las casas o edificios que se encuentran en ellos, en este tema la experiencia tiene gran relación con el éxito en la comercialización de los bienes inmuebles o bienes raíces.

Para incursionar al mundo y al negocio de bienes raíces, existen cuatro posibilidades de hacerlo:

Como Corredor Inmobiliario o brokers.- Es la persona que se dedica a negociar la compra-venta o renta de terrenos, casas, edificios o apartamentos y su labor es la búsqueda de clientes para poderles vender o arrendar las propiedades de otra

persona y por medio de esta comercialización de intermediario recibirá una comisión o regalía. Aquí los brokers no necesitan grandes capitales, sólo los que les permitan movilizarse o hacer llamadas telefónicas, pueden ellos laborar en empresas dedicadas a esta finalidad como empleado de planta o Free Lance (de manera independiente).

Los corredores de bienes raíces o corretajes ó también llamados brokers son personas generalmente especializadas en la comercialización de bienes inmuebles y terrenos, su función principal es la captación de clientes al mismo tiempo que la búsqueda de casa, edificios, ocales comerciales, terrenos, fincas, condominios y tantos otros activos que sirvan para vivir o desarrollar alguna actividad comercial o industrial. Estas personas poseen un gran olfato para los negocios, así mismo, sacrifican muchas horas de su familia ya que no tiene un horario fijo y están basados a la disponibilidad de tiempo de sus clientes, es decir en el día o en la noche, el fin de semana, los días festivos, dentro y fuera de la ciudad.

Empezar en esta carrera es bastante duro y hay que ser perseverante y tener un carácter fuerte para poder asimilar los bajones anímicos que las negociaciones conllevan. Decimos que es duro porque necesita crear su propia base de clientes y generalmente la remuneración a las negociaciones recién as verá cuando haya logrado sus primeros cierres de negocio, hasta tanto le toca subsistir con su propio capital, pero una vez que ha iniciado su carrera las remuneraciones son bastante buenas lo cual le permitirá vivir holgadamente.

Los corredores pueden especializarse de acuerdo al bien que les guste o les indique comercializar, así hay corretajes residenciales, comerciales e industriales. Estos últimos más difíciles de conseguir pero con una mejor remuneración que el anterior dada la magnitud de los proyectos.

Como Inversionista.- Persona que se dedica a comprar y revender propiedades mediante el uso de sus recursos propios sean estos económicos principalmente y el objetivo es comprar baratos y vender caro, es decir, una especie de spread inmobiliario donde existe un diferencial favorable al inversor.

Este tipo de inversor es una persona que goza de una amplia experiencia para detectar posibilidades de negocio, una amplia visión de su entorno y los conocimientos legales y técnicos así como la actualidad del momento en su lectura diaria. Es también un investigador y un viajero que no tiene límites territoriales en sus negociaciones, y generalmente prefiere la comercialización de bienes individuales como son las casas, apartamentos locales los cuales son fáciles y rápido de comerciar y generan renta en corto tiempo aunque el margen de ganancia sea bajo, el negocio es por volumen de comercializaciones por mes.

Como Urbanizador.- Similar al inversionista en este caso puede ser una persona natura ó jurídica que tienen la capacidad de adquirir grandes porciones de tierra para dividirlos en pequeños terrenos y venderlos a clientes de nivel popular. Ellos adquieren las fincas ó las grandes propiedades generalmente del sector rural a precios muy bajos, luego se urbanizan y finalmente se revenden obteniendo por ello ganancias.

El mecanismo es simple pero requiere de dinero como capital de trabajo para ejecutar los procesos, ya que la rentabilidad de las operaciones no se ven inmediatamente. La negociación empieza con la captación de los clientes, personas que están interesadas en adquirir un bien inmueble o a los que se les despierta el interés por este bien. Dicho proceso está a cargo del departamento de comercialización de la inmobiliaria y de su call center o sus ejecutivos de venta. Al interesado se le plantea la posibilidad de adquirir su casa propia en una hermosa urbanización lejos del ruido y la contaminación, sin embargo completa en sus servicios básicos. Actualmente la posibilidad de adquirir casa propias mediante el crédito hipotecario de instituciones financieras sean públicas o privadas es más fácil, en especial si el postulante tiene algún tiempo laborando en una institución fiscal o particular. El prospecto debe financiar con el préstamo hipotecario el 70% del valor del inmueble y el 30 % es la entrada que también hoy en día hay la facilidad de financiarla mediante crédito directo de la misma inmobiliaria.

Constructor.- En este caso son los profesionales de la construcción que elaboran diseños de casas o condominios para los inversores que no sólo vendan los solares sino también la estructura o vivienda.

Una labor que tiene relación con la incursión al mundo de los bienes raíces y las inmobiliarias es la labor de administración de propiedades, es decir, inmuebles ya establecidos los cuales deben ser ocupados lo más pronto posible, ya que esto representa renta por el alquiler de los mismos. El administrador de estos bienes es la persona responsable de mantener en óptimas condiciones la propiedad, de administrar eficientemente los recursos económicos recibidos, de brindar a los usuarios una excelente atención al cliente y tener habilidades para solucionar oportunamente los problemas que se puedan ocurrir.

La valuación de propiedades es otro actor que interviene en el mercado de bienes raíces, la labor específica es la de recoger y evaluar toda la información disponible que afecta el valor de la propiedad. Esta labor requiere experiencia y práctica lo cual permitirá al valuador emitir un acertado dictamen. El valuador puede trabar de manera dependiente o independiente y lo más importante es que no requiere hacer ventas, su labor específica es la de peritaje.

El promotor inmobiliario permite englobar as principales líneas de actividad que se realizan en el sector, la adquisición de suelo para su gestión urbanística y posterior venta, la urbanización de suelo para la venta de parcelas resultantes, la construcción de edificios para su venta o arrendamiento, la realización alternativa o simultánea de cualquiera de las actividades.

Características de un agente vendedor.- Alguien que pueda obtener el precio más alto por su bien inmueble y venderla de manera rápida debe reunir las siguientes características:

- a) Conocimiento pleno del mercado
- b) Poder de negociación
- c) Estrategia de precios
- d) Fotografías en carpeta.

El corredor trabaja por dinero, las ventas son su medio de ingreso, el agente una vez que está perito en sus labores y es más maduro y eficiente proporcionará al propietario el mejor margen de ganancia por la comercialización de su bien inmueble, pero hay que tener cuidado al momento de celebrar el convenio de trabajo pues si la relación es directa entre el propietario o encargado del bien y el corredor

de bienes sin la presencia de una empresa de bienes raíces, entonces se debe tener mucha seriedad al momento de establecer los porcentajes de comisiones, ya que el escatimar en el pago ocasionará que el agente corredor descuide la negociación o no le ponga énfasis en la comercialización, entonces lo más práctico es incentivar al profesional para que pueda comercializar el bien de manera más rápida y eficiente (rentabilidad).

Cualquier persona puede ser un corredor de bienes raíces, sin embargo lo mejor es que esta persona tenga una formación académica o una amplia experiencia en el campo de las ventas aunque no posea un título profesional. En nuestro país para poder ejercer esta actividad es necesario contar con una certificación o licencia que permita la comercialización de bienes inmuebles, esta documentación solo se expide en Quito ó Cuenca mediante cursos especializados en esta materia.

A parte de los agentes que interviene en la comercialización de bienes inmuebles, también otros profesionales son requeridos en esta labor, así tenemos:

El Abogado.- Revisa los documentos legales principalmente para la protección de cualquier comprador, vendedor, propietario o inquilino.

El Contador público certificado.- Asesora a compradores, vendedores, propietarios o inquilinos respecto a las ramificaciones de impuestos sobre los ingresos de cualquier transacción.

El Arquitecto/ingeniero.- Ayuda al comprador con servicios de construcción/diseño estructural, servicios de decoración, servicios municipales de corrección de alguna violación a la propiedad.

La ley sujeta a los actos que tienen por objeto un inmueble a requisitos especiales en consideración a su importancia patrimonial. Tales requisitos son formalidades para la validez del acto o bien para proteger el patrimonio del propietario o a los terceros ajenos al acto.

En los siguientes puntos se explicará brevemente algunos actos que tienen por objeto un bien inmueble:

La compraventa de bienes raíces, contrato en que una de las partes se obliga a dar un bien inmueble y la otra a pagarla en dinero mediante una escritura pública como

lo establece la ley, La omisión de este requisito implica que el acto no produce efectos ante el derecho. Así en acuerdos verbales no existe la obligación de entregar el bien inmuebles mientras no se haya otorgado la escritura pública.

En la celebración de la escritura pública el comprador está obligado a pagar el precio convenido y el vendedor a entregar el inmueble, luego de este acto es necesario que se realice este traspaso de manera legal mediante la inscripción de este documento en el registrador de la Propiedad, así el predio negociado pasa a ser de un nuevo propietario de manera legal.

Es conveniente saber que el comprador no se hará dueño si el vendedor no lo era, aunque el inmueble se haya inscrito a su nombre en el registro de la propiedad. De allí que cuando se pretende adquirir un bien raíz es conveniente consultar a un abogado para que efectúe un estudio de títulos, es decir, investigue si el vendedor cuenta con las facultades para enajenar, si tiene autorización de la cónyuge cuando está casado en sociedad conyugal o el bien esta declarado como bien familiar, si el bien tiene hipotecas, prohibiciones, está embargado, etc. De lo contrario puede ocurrir que, aún cumpliéndose los trámites señalados anteriormente el comprador no llegue a adquirir el dominio sobre el inmueble, la venta se anule porque el vendedor no tenía facultades para enajenar ó aparezca un tercero que reclama derechos sobre el predio.

La permuta, contrato en que las partes se obligan mutuamente a dar una cosa determinada por otra, en bienes raíces, la permuta debe efectuarse por escritura pública e inscribirse en el Registro de Propiedad. Se aplican las reglas de la compraventa.

El arrendamiento, es un contrato en que dos partes se obligan; una a conceder el goce de una cosa o inmueble, ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado. Cuando el precio se paga periódicamente se denomina renta, este previamente establecido de manera consensual. Es preferible que el acuerdo de arrendamiento sea efectuado por escrito y elevado a escritura pública mediante su motorización. Las clausulas y condiciones del contrato son leídas con detenimiento antes de firmar el mismo, generalmente las condiciones del contrato son de mutuo acuerdo o respetando estándares

internacionales, en todo caso lo más importante es estar de acuerdo si se desea dar por anticipado la culminación del mismo a fin de no perjudicarse las partes, esto se denomina desahucio, o sea, la terminación del contrato por voluntad de una de las partes, por tanto las partes pueden poner término al contrato de común acuerdo sin que sea necesaria esta gestión judicial.

El mercado de Bienes raíces.- Las inmobiliarias son las que mueven el mercado de bienes raíces, por medio de ellas podemos hallar un comprador para nuestro bien inmueble sean estos vivienda, a ellos como clientes, podemos acudir si deseamos encontrar la propiedad ideal. Las empresas inmobiliarias poseen un amplio espectro para la comercialización o promoción de sus inmuebles, éstas pueden ser, nacionales, regionales o internacionales y es por ello que se manejan con diferentes técnicas persuasivas para poder atraer posibles compradores.

No es lo mismo una vivienda que un local comercial, por esto en el segundo caso, se puede utilizar el inmueble para producción de bienes o servicios, siempre y cuando esté registrado como un bien comercial, los inmuebles se comercializan de distintas maneras, lo más común es que los individuos se decidan por una agencia inmobiliaria para su publicación y serán estas entidades las que determinen las estrategias a utilizar para promocionar la propiedad y, en efecto, venderla. Cada agente inmobiliario cobra una comisión por el valor total de la operación, y es por ello que vender se considera una acción “urgente”. Lo que debe hacer un verdadero agente inmobiliario para tener éxito en su negocio es ofrecer un servicio que nadie más pueda brindar, es decir, atención personalizada y novedosos métodos de promoción; la experiencia es también fundamental a la hora de captar clientes, cuanto más propiedades hayamos vendido, mayor será el número de interesados que vendrán a buscarnos, aquí la mayoría de los clientes se acerca a un agente por referencias, es por ello que debemos siempre dejar una buena impresión y mantenernos en contacto con los clientes lo que asegura una relación futura para próximas negociaciones.

Los bienes, para entender sobre la comercialización de bienes inmuebles, primero debemos estar claros en lo que representan los bienes, así para los economistas clasifican los bienes de acuerdo a su propiedad en dos grandes grupos: Bienes privados o individuales y Bienes comunes o colectivos o públicos. En la actualidad

los economistas modernos categorizan los bienes desde el punto de vista del uso en cuatro grandes grupos en función de la rivalidad y exclusividad: Bienes privados, bienes de empresas públicas, bienes públicos y recursos comunes.

Los bienes según su necesidad están destinados a satisfacer una necesidad o a satisfacer un deseo, en el primer caso las necesidades son básicas o biológicas que se requieren para el desarrollo normal de la vida y en el segundo caso sirven para satisfacer necesidades suntuarias, o de capricho o vanidad.

Para la correcta aplicación de este trabajo es recomendable que se establezcan de ante mano las bases de una solida institución que permita implementar y desarrollar las actividades de la propuesta planteada, por ello si es una persona que cuenta con suficiente capital económico para desarrollar el proyecto se denominara como persona natural, pero cuando es un grupo de personas que quieren apostar su capital o parte de ello, primero se deben agrupar en una figura legal llamada persona jurídica ya que los trámites legales, bancarios y otros requieren la conformación de esta persona que se denominara persona jurídica. Para la conformación de empresas en Ecuador existen varias opciones de acuerdo a las conveniencias de los interesados y su capacidad económica y el fin que persiguen con su agrupación, fin que debe ser beneficioso para las partes como para quienes va dirigido su propósito.

La Sociedad Anónima es una compañía que tiene el capital total dividido en acciones, las que pueden ser negociadas públicamente. Se requiere un mínimo de dos accionistas para dividir el capital accionario, a no ser que la compañía pertenezca en parte a una organización gubernamental y/o sea prestadora de algún servicio público, en donde es permitida la existencia de un único accionista. La responsabilidad de los accionistas se restringe exclusivamente a la propiedad de sus acciones. Esta persona debe poseer estatutos y escrituras las mismas que deben ser presentadas ante la Super de compañías o super de bancos (super es superintendencia).

Las compañías de responsabilidad limitada.- La responsabilidad de los socios es limita a la contribución al capital. Aquí también deben obtener la aprobación de sus escrituras de constitución para establecerse legalmente ante la Superintendencia de Compañías y además de la publicación de un aviso en el periódico ecuatoriano de

mayor circulación. Este tipo de empresas pueden establecerse para cualquier tipo de negocios, menos para la banca y todo lo relacionado con seguros y finanzas.

Las Compañía Holding o Tenedora de Acciones.- Tienen como objetivo la compra de acciones o participaciones de otras empresas, para así vincularlas y ejercer control a través de vínculos de propiedad accionaria, gestión, administración, responsabilidad crediticia o resultados, y de esta manera conformar un grupo empresarial.

Las Compañía en Nombre Colectivo.- Formadas por dos o más personas, quienes también comparten la posesión. Además, los socios son solidaria y mancomunadamente responsables por la totalidad de los actos realizados a nombre de la empresa, a no ser que se establezca una exención de responsabilidad en la constitución de la compañía.

La Compañía en Comandita Simple.- Este tipo de compañías cuentan con dos tipos de socios: Socios colectivos, y socios comanditarios o limitados.

Los socios colectivos son los que proveen el capital, además de ser responsables por la conducción del negocio son solidaria y mancomunadamente responsables. Los socios comanditarios proveen capital, pero no pueden participar en la administración de la sociedad, solamente se hacen responsables por su participación en el capital de la compañía.

Las Compañías de Economía Mixta.- Son una mezcla entre compañías públicas y privadas. Se organizan para prestar servicios públicos o para dirigir proyectos de desarrollo. Debido a estas áreas de interés, muchas veces este tipo de empresas pueden despertar el interés de participación del Estado, que puede comprar la participación privada o viceversa. Se rigen bajo los mismos parámetros que las corporaciones privadas, dependiendo así de la Superintendencia de Compañías.

La Sucursal de una Corporación Extranjera.- Para que una empresa extranjera organizada como persona jurídica, que quiera prestar servicios públicos, explotar recursos naturales o ejercer cualquier actividad permitida por la ley dentro de Ecuador, primero debe establecer una sucursal, para lo cual debe cumplir con determinados requisitos según se estipulan en la Sección XIII de la Ley de Compañías (artículos 415 al 419)

## 5.4 OBJETIVOS

### Objetivo General de la Propuesta

Desarrollar la comercialización de bienes inmuebles mediante la implementación de un centro especializado en intermediación de bienes raíces para impulsar el sector comercial e inmobiliario del cantón Milagro.

### Objetivos específicos

- ✓ Analizar el sitio donde se establecerán las instalaciones de la empresa.
- ✓ Delinear los aspectos necesarios para la conformación del personal que serán parte de la estructura organizacional de la empresa.
- ✓ Investigar potenciales fuentes de financiamiento que se ajusten a la demanda de los rubros necesarios para la operatividad de la empresa.
- ✓ Consultar los requisitos necesarios para la creación y legalización de una empresa de bienes raíces.

## 5.5 UBICACIÓN

Figura 27.- Plano de la empresa IPAFIO S.A.



Fuente: Tomado de Google Map, por Francisco Rossignoli.

## 5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

### Nombre de la Empresa

Grupo Inmobiliario del Pacífico Sociedad Anónima.

### Razón Social

IPAFIO S.A.

### Logotipo

Figura 28.- Logotipo IPAFIO S.A.



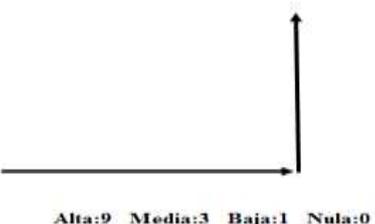
Tabla 21.- FODA Ipafio S.A.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Alta experiencia del personal de la empresa Eficiencia en la comercialización de bienes raíces Efectivos planes y estrategias de marketing Disponibilidad de base de datos de clientes Alto conocimiento de mercado inmobiliario Brindar asesorías y soluciones oportunas Garantía en la rentabilidad de la negociación Aplicación de la tecnología en las formas de comercialización	Baja competencia inmobiliaria en Milagro Constante oferta y demanda de bienes inmuebles en Milagro Alta disponibilidad de créditos financieros para actividad inmobiliaria Alto potencial para el establecimiento de lotizaciones o urbanizaciones. Aprovechamiento de las vías de acceso Alto aprovechamiento del desarrollo turístico del cantón
DEBILIDADES	AMENAZAS
Empresa poco conocida en el mercado local Escaso patrimonio para iniciar actividades Bajo posicionamiento en el mercado Bajo cobro de comisiones en el año pre operacional de la empresa Altos costos operativos de la empresa Falta de certificación y normas de calidad	Inestabilidad política, económica y jurídica Baja cultura inmobiliaria Alta variación de las condiciones climáticas Alta informalidad comercial de la población milagreña Bajo crecimiento urbanístico Probabilidad de incremento y/o desabastecimiento de materiales de construcción.

Fuente: Francisco Rossignoli Montiel.

**Tabla 22.- Foco de las Acciones Ofensivas**

**Áreas de Iniciativa Estratégica Ofensiva**

		<b>O P O R T U N I D A D E S</b>						
		Constante oferta y demanda de bienes inmuebles en Milagro	Baja competencia inmobiliaria en Milagro	Alto aprovechamiento del desarrollo turístico del cantón	Alta disponibilidad de créditos financieros para actividad inmobiliaria	Alto potencial para el establecimiento de lotizaciones o urbanizaciones.	Aprovechamiento de las vías de acceso	<b>TOTAL</b>
<b>FORTALEZAS</b>								
Efectivos planes y estrategias de marketing		9	9	9	9	9	9	<b>54</b>
Alto conocimiento de mercado inmobiliario		9	9	9	9	9	3	<b>48</b>
Disponibilidad de base de datos de clientes		9	9	9	9	9	3	<b>48</b>
Brindar asesorías y soluciones oportunas		9	9	9	9	9	3	<b>48</b>
Alta experiencia del personal de la empresa		9	9	9	9	3	1	<b>40</b>
Aplicación de la tecnología en las formas de comercialización		9	3	9	3	3	3	<b>30</b>
Eficiencia en la comercialización de bienes raíces		9	9	3	3	3	3	<b>30</b>
Garantía en la rentabilidad de la negociación		9	9	3	3	3	3	<b>30</b>
<b>TOTAL</b>		<b>72</b>	<b>66</b>	<b>60</b>	<b>54</b>	<b>48</b>	<b>28</b>	

**Tabla 23.- Foco de las acciones defensivas**

**Áreas de Iniciativa Estratégica Defensiva**

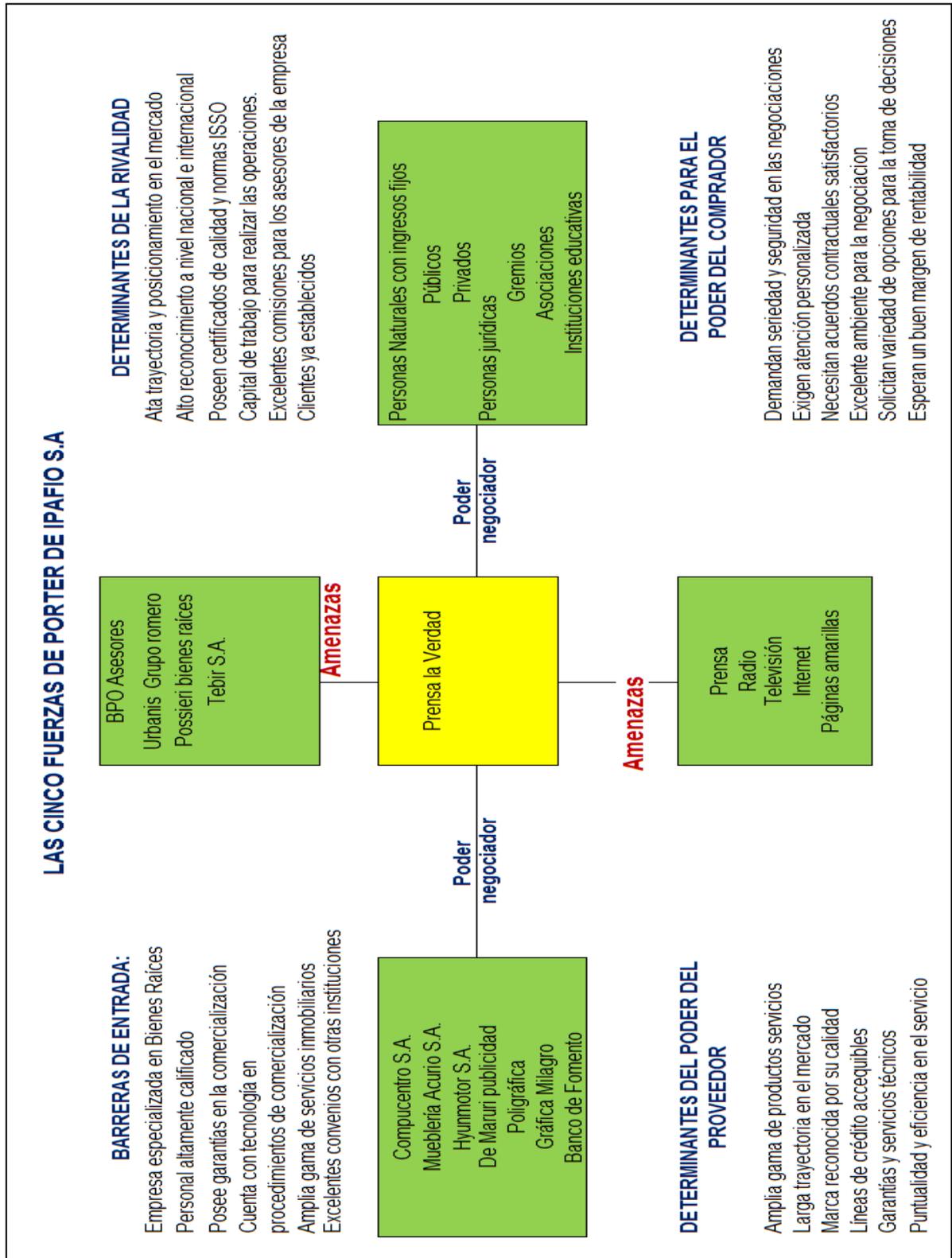
		<b>D E B I L I D A D E S</b>						
		Empresa poco conocida en el mercado local	Bajo cobro de comisiones en el año pre operacional de la empresa	Altos costos operativos de la empresa	Bajo posicionamiento en el mercado	Escaso patrimonio para iniciar actividades	Falta de certificación y normas de calidad	<b>TOTAL</b>
<b>AMENAZAS</b>								
Alta informalidad comercial de la población milagreña		9	9	9	3	1	1	<b>32</b>
Baja cultura inmobiliaria		9	9	1	1	3	3	<b>26</b>
Inestabilidad política, económica y jurídica		3	1	1	1	1	1	<b>8</b>
Alta variación de las condiciones climáticas		1	1	3	1	1	1	<b>8</b>
Bajo crecimiento urbanístico		1	1	1	3	1	1	<b>8</b>
Probabilidad de incremento y/o desabastecimiento de materiales de construcción.		1	1	1	1	1	1	<b>6</b>
<b>TOTAL</b>		<b>24</b>	<b>22</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

Tabla 24.- Estrategias FOFA- DODA - Ipfafio S.A.

<b>FODA DE LA EMPRESA IPFAFIO S.A.</b>	
<b>ESTRATEGIAS FO-FA-DO-DA</b>	<b>OPORTUNIDADES</b> Baja competencia inmobiliaria en Milagro Constante oferta y demanda de bienes inmuebles en Milagro Alta disponibilidad de créditos financieros para actividad inmobiliaria Alto potencial para el establecimiento de lotizaciones o urbanizaciones. Aprovechamiento de las vías de acceso Alto aprovechamiento del desarrollo turístico del cantón
<b>FORTALEZAS</b>  Alta experiencia del personal de la empresa  Eficiencia en la comercialización de bienes raíces  Efectivos planes y estrategias de marketing  Disponibilidad de base de datos de clientes  Alto conocimiento de mercado inmobiliario Brindar asesorías y soluciones oportunas Garantía en la rentabilidad de la negociación Aplicación de la tecnología en las formas de comercialización	<b>FO</b>  1.- Elaborar un agresivo plan publicitario con el propósito de dar a conocer los servicios de la empresa dentro del cantón. 2.- Diseñar la estructura del departamento de comercialización de la empresa a fin de cubrir las necesidades insatisfechas de mercado inmobiliario local 3.- Actualizar la base de datos de clientes para delinear el plan de telemarketing de la empresa 4.- Estructurar un plan de capacitación inicial dirigida a la población interesada en la comercialización de bienes raíces a fin de orientarlos en la forma de negociación.
<b>DEBILIDADES</b>  Empresa poco conocida en el mercado local  Escaso patrimonio para iniciar actividades  Bajo posicionamiento en el mercado  Bajo cobro de comisiones en el año pre operacional de la empresa Altos costos operativos de la empresa Falta de certificación y normas de calidad	<b>DO</b>  1.- Delinear efectivos procedimientos de calidad en las actividades de la empresa en cuanto a servicios y personal. 2.- Justificar los recursos económicos que se requiera para iniciar las labores operativas e implementación de la empresa. 3.- Elaborar gestiones para la participación activa de la empresa mediante convenios inter institucionales para lograr posicionamiento en el mercado local. 4.- Preparar los procesos necesarios para el aprovechamiento del potencial turístico del cantón milagro.
	<b>AMENAZAS</b>  Inestabilidad política, económica y jurídica Baja cultura inmobiliaria Alta variación de las condiciones climáticas Alta informalidad comercial de la población milagreña Bajo crecimiento urbanístico Probabilidad de incremento y/o desabastecimiento de materiales de construcción.
	<b>FA</b>  1.- Delinear los procedimientos que se van a desarrollar para garantizar las negociaciones entre la empresa y los dueños de bienes inmuebles. 2.- Investigar la existencia de bienes inmuebles dentro de la urbe para su futura comercialización. 3.- Diseñar esquemas comparativos que permitan tener ideas claras entre los costos de construcción de viviendas nuevas versus inmuebles ya existentes y listos para la comercialización. 4.- Elaborar programas informáticos que permitan la eficiente comercialización y ubicación de los bienes inmuebles existentes dentro de la ciudad.
	<b>DA</b>  1.- Diseñar un plan estratégico que permita compensar el bajo ingreso por comisiones 2.- Elaborar estrategias de difusión que permita dar a conocer a la ciudadanía milagreña la presencia de una empresa dedicada a la intermediación de bienes inmuebles. 3.- Determinar los principales recursos que se deben optimizar para evitar contraer gastos innecesarios. 4.- Establecer políticas internas que permitan salvaguardar los intereses de la empresa ante posibles decisiones gubernamentales.

Tabla 25.- Fuerzas de Porter empresa Ipafo S.A.



Fuente: Francisco Rossignoli Montiel.

## Visión:

Convertirnos en una empresa pionera en la intermediación y comercialización de bienes inmuebles dentro de la ciudad de Milagro, en un plazo de cinco años, cultivando confianza y desarrollando experiencia para asegurar la total satisfacción de nuestros clientes por sus inversiones en Bienes Raíces.

## Misión:

Trabajar con esfuerzo y dedicación permanente, desarrollando una excelente gestión en la promoción, manejo y comercialización inmobiliaria, para que nuestros clientes tengan un servicio oportuno, eficiente y satisfactorio.

## Principios

**Responsabilidad.-** Con nuestros clientes y compañeros de trabajo en las labores encomendadas.

**Honestidad.-** Para obtener la confianza necesaria para ser sus asesores.

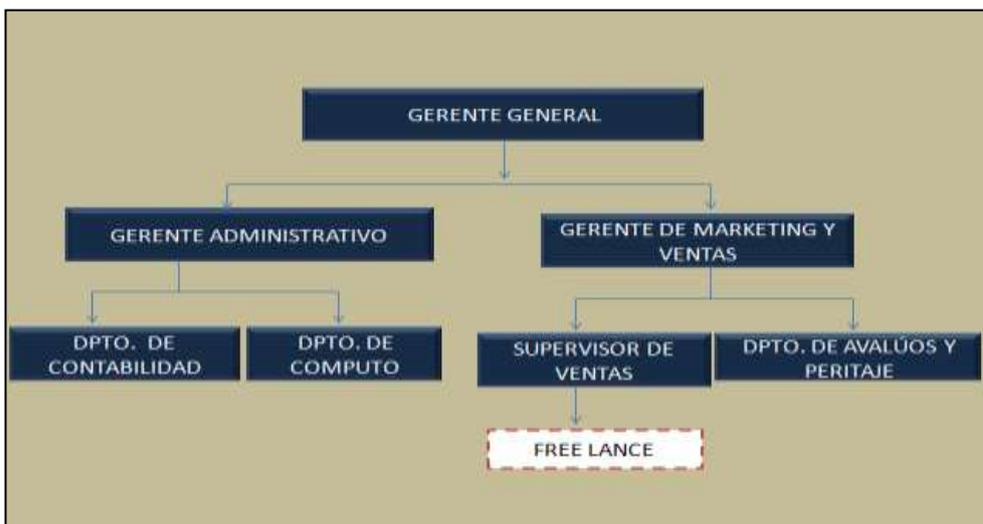
**Actitud de servicio.-** Hacia nuestros clientes internos y externos.

**Calidad.-** En cada uno de nuestros actos y servicios.

**Superación.-** Capacitación del equipo en pro del desarrollo integral de la empresa.

## Estructura Organizacional:

Figura 29.- Organigrama IPAFIO S.A.



## Manual de Funciones:

Tabla 26.- Manual de Funciones IPAFIO S.A.

Requisitos del Puesto	Funciones Específicas
<p><b>Gerente General</b></p> <p>Dirige, regula, vigila y supervisa la actividad general de la empresa, el proceso de los programas y objetivos de la misma, suscribiendo los actos administrativos y contratos que para tales fines deban celebrarse. Será responsable del manejo eficiente de la empresa, de aperturar nuevos mercados, de figurar como representante legal de la misma, autorizar el giro de cheques conjuntamente con el gerente financiero y la selección de los proveedores.</p> <p><b>Perfil:</b></p> <p><b>Edad:</b> 30 años</p> <p><b>Sexo:</b> Indistinto</p> <p><b>Formación Académica:</b> Profesional con Título en administración de empresas o carreras afines.</p> <p><b>Experiencia Mínima:</b> Mayor a 3 años en cargos similares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratar todas los cargos gerenciales.</li> <li>• Ejecutar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diversos departamentos.</li> <li>• Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.</li> <li>• Sistematizar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.</li> <li>• Crear y sostener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el funcionamiento de la empresa.</li> </ul>
<p><b>Administrador Técnico</b></p> <p>Organiza, planifica, programa, dirige, ejecuta y lleva el control de la empresa en la parte técnica de la acuicultura, como máximo responsable del cumplimiento de los objetivos de producción que le sean marcados por la dirección, realizando para ello los informes técnicos y programas que la dirección le encomiende, deberá poseer disponibilidad para viajar y trabajar tanto en oficina como en campo. Profesionales y Técnicos.</p> <p><b>Perfil:</b></p> <p><b>Edad:</b> 27-35 años</p> <p><b>Sexo:</b> Indistinto</p> <p><b>Experiencia mínima:</b> 3 años en cargos similares.</p> <p>Formación académica: profesional técnico en las áreas acuícolas, carreras como técnicos en alimentos, técnicos pesqueros, o carrera afines.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar montajes y mantenciones en terreno de sistemas y maquinaria acuícola.</li> <li>• Integrar equipos de investigación para desarrollos tecnológicos en el área de la Acuicultura en general.</li> <li>• Supervisar actividades en la granja de Producción de tilapias.</li> <li>• Ejecutar tareas de control y certificación de calidad de los peces en producción.</li> <li>• Estar a cargo de tareas de producción en emprendimientos Comerciales de Acuicultura.</li> <li>• Posee la responsabilidad en el mantenimiento en piscinas de producción acuícola</li> <li>• Desarrollarse como Auxiliar de Laboratorio en la Industria Pesquera..</li> <li>• Planificar, conducir y evaluar la producción acuícola.</li> </ul>

REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES ESPECÍFICAS
<p><b>GERENTE DE MARKETING Y VENTAS</b></p> <p>Generar y desarrollar las estrategias comerciales y de Ventas necesarias para incrementar el número de clientes. Coordinar con el equipo la promoción de los productos y/o servicios a ofrecer con el objetivo de aumentar la participación en el mercado.</p> <p><b>Perfil</b></p> <p><b>Edad:</b> Mínimo 30 años</p> <p><b>Sexo:</b> Indistinto</p> <p><b>Formación Académica:</b> Título universitario de Ingeniería en Marketing, Ingeniería en Administración de Empresas o Ingeniería comercial (en estos dos últimos casos deberá tener especialización en Marketing)</p> <p><b>Experiencia Mínima:</b> Mínimo 2 Años en empresas de comercialización</p> <p><b>CONOCIMIENTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Amplio conocimiento del mercado inmobiliario local.</li> <li>•Elaboración de planes de Marketing</li> <li>•Inteligencia de Mercado</li> <li>•Marketing Relacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Dirigir las Políticas de Ventas de la empresa.</li> <li>·Desarrollar Planes de Marketing Inmobiliaria</li> <li>·Supervisar y controlar las acciones comerciales.</li> <li>·Coordinar con las diferentes áreas para el buen desarrollo de los productos y Clientes.</li> <li>·Coordinar con el área de Investigación de los productos y las diferentes unidades.</li> <li>·Pronosticar las ventas, plan de ventas y definir comisiones e incentivos al personal de ventas.</li> </ul> <p>Elaborar el presupuesto anual de ventas definiendo las metas de ingresos y ventas para la Inmobiliaria.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>·Crear y planear las promociones, descuentos y convenios para los diferentes segmentos del mercado para el desarrollo del material publicitario.</li> <li>·Monitorear continuamente el progreso en función de las metas establecidas.</li> <li>·Administrar los recursos económicos para las distintas actividades y eventos de los que el Gerente de Ventas y Marketing es responsable.</li> <li>·Concentrar los reportes y estadísticas de ventas e ingresos y presentar los avances mensualmente a la Gerencia General.</li> <li>· Determinar el tamaño y la estructura de ventas.</li> <li>· Analizar a la competencia: promociones, estrategias de venta y desarrollo de estrategias comerciales que pudieran mitigar las áreas de oportunidad de la compañía.</li> </ul>

REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES ESPECÍFICAS
<p><b>CONTADOR</b></p> <p>Planificar, supervisar, coordinar, ejecutar y controlar el área contable de la empresa, y además liderar los proyectos de mejora financiera-contable. Elaborar y presentar los estados financieros de la empresa, asegurando que los mismos revelen los resultados y la posición financiera de la compañía de acuerdo con las NIFF, el marco legal vigente y las políticas internas de la empresa.</p> <p><b>Requisitos:</b></p> <p><b>Edad:</b> entre 30 y 45 años.</p> <p><b>Formación Académica:</b> Profesional en CPA, Ingeniería en Contabilidad, Economía, Finanzas o afines.</p> <p><b>Experiencia:</b> Mínimo 5 años en el cargo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Revisión y firma de las declaraciones mensuales del IVA y Retención en la fuente.</li> <li>•Revisión de cierres mensuales previos a la liquidación y emisión de estados financieros.</li> <li>•Revisión y control de los centros de costos</li> <li>•Revisión y control de las cuentas de gastos</li> <li>•Realizar depreciaciones mensuales de activos</li> <li>•Revisión de balances mensuales</li> <li>•Revisión de anexos de los estados financieros</li> <li>•Responsable de la información financiera del país del pago de impuestos retenciones y demás aspectos de orden legal.</li> <li>•Responsable de los reportes financieros que se emitan a la corporación.</li> <li>•Responsable de la preparación de los balances mensuales, remisión y revisión de la revisoría fiscal.</li> <li>•Procesar la información contable, verificando la correcta codificación.</li> <li>•Preparar liquidaciones de remuneración mensual, planillas impositivas mensuales, libro de honorarios, libro de compras y ventas, declaraciones de impuestos mensuales y anuales.</li> <li>•Emitir cheques por concepto de pago a proveedores, fondos por rendir y viáticos.</li> <li>•Preparar y participar en la confección y aprobación de ATP(PAGOS)</li> <li>•Elaborar los reportes e informes que solicite la gerencia regional de contabilidad</li> </ul>

REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES ESPECÍFICAS
<p><b>SUPERVISOR DE VENTAS</b></p> <p>Promover e impulsar el desarrollo en ventas de todas las presentaciones de los productos y servicios en el canal del territorio asignado; dando cumplimiento con indicadores de mercado y estándares de calidad . Seguimiento y control de su personal a cargo.</p> <p><b>Perfil</b></p> <p><b>Edad:</b> Mínimo 30 años</p> <p><b>Sexo:</b> Indistinto</p> <p><b>Formación Académica:</b> Profesional graduado en Ingeniería Comercial o últimos años en estudios superiores. Conocimientos adicionales: Técnica de Ventas, conducción y liderazgo de equipos comerciales.</p> <p><b>Experiencia Mínima:</b> Al menos 3 años de experiencia en cargos similares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Coordinar, capacitar, motivar y guiar a la fuerza de ventas.</li> <li>•Desarrollar y prospectar nuevos clientes y canales de venta.</li> <li>•Asegurar el cumplimiento de los incrementos en ventas, evaluando el comportamiento de las mismas; para cumplir los volúmenes de ventas establecidos.</li> <li>•Negociar con clientes, dándole seguimiento; para lograr incrementar los volúmenes de ventas y establecer relaciones comerciales estratégicas.</li> <li>•Proponer planes y proyectos promocionales y actividades específicas y generales para contrarrestar competencia.</li> <li>•Administrar información comercial y activos controlando el retorno de la inversión.</li> </ul>
<p><b>FREE LANCE</b></p> <p>Trabaja coordinadamente con el supervisor de ventas en la búsqueda de nuevos prospectos, la consecución de negociaciones y el cierre de la misma.</p> <p><b>Perfil</b></p> <p><b>Edad:</b> Mínimo 30 años</p> <p><b>Sexo:</b> Indistinto</p> <p><b>Formación Académica:</b> Bachiller o cursando estudios superiores en cualquier especialidad</p> <p><b>Experiencia Mínima:</b> Al menos 3 años de experiencia en cargos similares.</p> <p>Conocimientos de Servicio al cliente y técnicas de ventas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Realizar visitas a clientes.</li> <li>•Ofrecer los productos y servicios de la empresa.</li> <li>•Realizar levantamiento de información del cliente para la aprobación del contrato de acuerdo a los procesos y políticas de la empresa.</li> <li>•Recopilar documentos requeridos por el área de crédito para la aprobación del clientes.</li> <li>•Entregar al supervisor los reportes de visitas y ventas de acuerdo a los formatos y procedimientos establecidos, cumpliendo con la información completa y veraz.</li> <li>•Comunicar al Supervisor de Ventas las novedades encontradas en el campo , percepción del cliente acerca de los servicios prestados por la empresa y de la competencia.</li> <li>•Cumplir con las políticas comerciales, ventas y de la empresa.</li> <li>•Demás responsabilidades indicadas</li> </ul>

REQUISITOS DEL PUESTO	FUNCIONES ESPECÍFICAS
<p><b>Ingeniero en sistemas</b></p> <p>Realiza un estudio serio de cada caso, para saber si el lugar es apto para el uso que se desea darle, con respecto a su ubicación, las concisiones del suelo, o ciertas variables ecológicas</p> <p><b>Perfil</b></p> <p><b>Edad:</b> entre 20 y 25 años</p> <p>Profesionales egresados o graduados de Ingeniería en Sistemas</p> <p><b>Experiencia:</b> en auditoría de sistemas, de preferencia en firmas consultoras.</p> <p>Disponibilidad de tiempo completo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Administración y manejo de Servidores (Hardware y Software).</li> <li>•Administración de los dominios y páginas Web de la compañía.</li> <li>•Administración de Windows Server 2.003 y 2.008 (Servicios Web)</li> <li>•Sólidos conocimientos de SQL SERVER 2.005</li> <li>•Con conocimientos básicos de programación en PUNTO NET y PHP.</li> <li>•Ensamblaje y reparación de PCS.</li> <li>•Soporte a usuarios y servicio al cliente.</li> <li>•Administración de cuentas de correo.</li> <li>•Administración de infraestructura de redes.</li> <li>•Con conocimientos de electrónica</li> </ul>
<p><b>Ingeniero Civil</b></p> <p>Supervisar y coordinar el trabajo civil acorde a los proyectos que maneje la empresa inmobiliaria, valorar los bienes inmuebles que se deseen comercializar.</p> <p><b>Perfil</b></p> <p><b>EDAD:</b> 30 años en adelante.</p> <p><b>FORMACIÓN ACADÉMICA:</b> Ingeniero Civil titulado, Perito Certificado de la Superintendencia de Compañía</p> <p><b>CAPACITACION:</b> Acreditación en Cursos de la Superintendencia de Compañías, Conocimientos técnicos en AUTOCAD, SAP2000, OHSAS, HCCP</p> <p><b>EXPERIENCIA:</b> 2 a 4 años en funciones afines.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Supervisar y coordinar el trabajo civil acorde a los proyectos</li> <li>•Establecer un cronograma de control de los trabajos.</li> <li>•Realizar reportes para nuestro cliente y acerca del trabajo de nuestros proveedores.</li> <li>•Supervisar y reportar si se está cumpliendo con las especificaciones técnicas del contrato.</li> </ul>

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

## **Marketing mix (Cuatro P) de la empresa de bienes raíces IPAFIO S.A.**

### **1.- Precio**

“La definición de precio se puede realizar desde un doble punto de vista económico y de marketing. Desde un punto de vista económico, el precio es la cantidad de dinero que paga un consumidor para adquirir un producto, o bien la cantidad de dinero que cobra una empresa por la venta de un producto.”<sup>13</sup>

### **Publicidad Inmobiliaria**

IPAFIO S.A. ofrece entre sus productos la asesoría inmobiliaria mediante la elaboración de publicidad, dicha actividad no tiene valor para los interesados en comprar, vender o alquilar ciertos inmuebles por medio de la actividad comercial de bienes raíces; sin embargo para aquellos clientes que solicitan sólo los servicios de publicidad se les establecerá un precio de acuerdo al tamaño, tipo o medio de publicidad.

### **Operaciones de Alquiler**

El monto de la comisión en el caso de Alquiler es el equivalente a 1 mes de Renta más el impuesto de Ley Vigente (IVA). Dicha comisión la paga el Propietario del inmueble y el Arrendatario, cada uno a la Empresa Inmobiliaria.

### **Operaciones de Venta**

El monto de la comisión en el caso de las operaciones de Compra-Venta es el equivalente al 5% del monto de la operación más el impuesto del (IVA). Dicha comisión la cancela el Propietario del inmueble.

El pago de dicha comisión se realiza en la misma cantidad de pagos en que se negocie el inmueble, por lo general se paga el 50% de la comisión al momento de la firma de la Opción de Compra y el 50% restante al momento de la Protocolización de la venta.

---

<sup>13</sup> SELLERS RUBIO, Ricardo, DIAZ CASADO, Ana Belén: Dirección de marketing, p. 233.

## **Operaciones de Compra**

Generalmente en esta opción de comercialización la persona interesada en comprar o adquirir un bien inmueble realiza la actividad únicamente con nosotros ya que estamos facultados y autorizados por el propietario del bien inmueble para realizar esta gestión y por lo tanto recibir una comisión por esta labor. Por lo tanto el comprador no debería pagar ninguna comisión; sin embargo es potestad de IPAFIO S.A. manejar también una comisión al momento de suscribir un contrato con el comprador y cuyo monto va desde el 3 al 5% del avalúo del inmueble más el IVA.

## **Consultoría y Avalúos**

Si el prospecto desea un avalúo de su propiedad para tener la certeza de establecer un precio, entonces la empresa si cobrará por este servicio ya que lo va a realizar un profesional con experiencia en el avalúo de bienes inmuebles, entre 50 y 100 dólares de acuerdo al área de la construcción.

## **2.- Plaza**

Esta empresa está ubicada en la ciudad de Milagro Provincia del Guayas en las calles Rocafuerte 312 y 5 de Junio, Edificio Saltos piso 1 Ofic. #9. Está conformada por cinco accionistas dentro de una persona jurídica denominada IPAFIO Sociedad Anónima. Nuestra institución es una empresa privada, dedicada a la intermediación, comercialización y asesoría para el mercado de bienes inmuebles.

IPAFIO S.A funciona en un área de 200 m<sup>2</sup> distribuidos en tres oficinas principales, un área de recepción y un área de comercialización, aparte de las áreas necesarias como son baño y bodega. Las oficinas principales están destinadas para las gerencias (General, administrativa, de Marketing y Ventas).

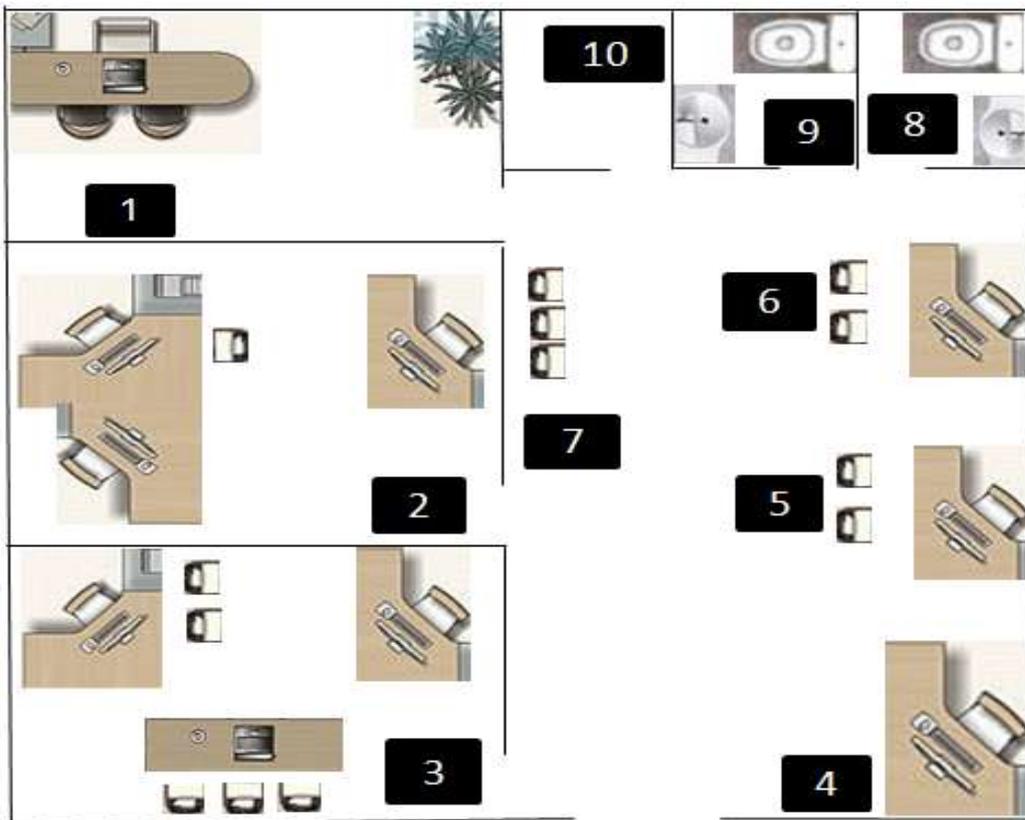
La Gerencia General es la representante legal de la empresa y su orden jerárquico está sobre las demás gerencias y tiene como ayuda inmediata los servicios de la asistente de gerencia.

La Gerencia Administrativa está a cargo del departamento contable y de sistemas, y entre sus principales actividades está la de administrar tanto el recurso humano como el recurso económico de la empresa.

La Gerencia de Marketing y Ventas tienen la labor de producir ingresos para la empresa mediante la eficiente administración del departamento de ventas y sus colaboradores. Existen también dos áreas de vital importancia, la primera que es el área de información el cual está a cargo de la asistente de gerencia, momentáneamente, ya que se estima que en un mediano plazo se incremente el personal de la misma, al incrementarse las actividades comerciales de la empresa.

Finalmente un área de atención al cliente conformada por dos cubículos en donde prestaran sus servicios el personal de ventas (Free Lance), los cuales rotaran periódicamente haciendo trabajo de campo ciertos días y otros días dentro de la oficina.

**Figura 30.-** Plano de la empresa IPAFIO S.A.



**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

## **Simbología de la Oficina**

- 1.- Oficina de Gerencia General
- 2.- Oficina de Gerencia Administrativa (Contabilidad y Sistemas)
- 3.- Oficina de Marketing y Ventas (Supervisión de Ventas y Avalúos)
- 4.- Asistente de Gerencia (Información)
- 5.- Atención al Cliente 1 (Free Lance)
- 6.- Atención al Cliente 2 (Free Lance)
- 7.- Sala de Espera
- 8.- Baño de Hombres
- 9.- Baño de mujeres
- 10.- Bodega

## **3.- Producto**

### **Proyectos habitacionales**

IPAFIO S.A. tiene entre las metas principales la realización de proyectos inmobiliarios a largo plazo, lo cual se logra en primer lugar con la consecución de créditos para la construcción de viviendas nuevas, mas la búsqueda de prospectos que deseen adquirir un bien inmueble que proporciona la empresa, al mismo se le establece las condiciones para su adquisición que generalmente es el 30% del costo del inmueble como pago anticipado y el 70 % restante financiado como un préstamo hipotecario mediante una institución pública (BIESS) o la banca privada.

El 30% del costo inicial del inmueble IPAFIO S.A. lo financia al cliente mediante un crédito directo que podría ser entre 12, 24 hasta 36 meses con intereses.

Al propietario, desde el momento en que pone en nuestras manos la gestión de venta de su propiedad (residencial, comercial o industrial), nos encargamos de:

- Publicitar la venta del inmueble sin costo alguno.

- Atención de nuestro personal a los potenciales compradores, coordinando las visitas al inmueble y acompañándolos en la misma.
- Seguimiento y gestión de las posibles ofertas de los interesados
- Redacción de la Opción de compra-venta de parte de nuestros abogados, y gestión de la firma ante la Notaria Pública, sin costo alguno.

Como contraprestación de nuestros Servicios, la empresa cobra una Comisión Inmobiliaria.

**Al comprador,** atendemos las necesidades de nuestros clientes, en cuanto a sus requerimientos de espacio, ubicación y precio, buscando la mejor opción dentro de nuestra cartera de inmueble, una vez ubicada la propiedad, nos encargamos de:

- Gestionar con el propietario la propuesta, prestando nuestro asesoramiento para llevar a cabo la negociación en los mejores términos para ambas partes.
- Redacción de la Opción de compra-venta de parte de nuestros abogados, y gestión de la firma ante la Notaria Pública, sin costo alguno.
- Recopilación de los recaudos necesarios para la protocolización del documento de venta.
- Presentación del documento de venta y recaudos ante el Registro Inmobiliario correspondiente.

**Al arrendatario,** atendemos las necesidades de nuestros clientes, en cuanto a sus requerimientos de espacio, ubicación y precio, buscando la mejor opción dentro de nuestra cartera de inmueble, una vez ubicada la propiedad, nos encargamos de:

- Gestionar con el propietario la propuesta, prestando nuestro asesoramiento para llevar a cabo la negociación en los mejores términos para ambas partes.
- Redacción del contrato de arrendamiento, sin costo alguno.
- Coordinación de la firma del contrato y revisión de inventario en la entrega del inmueble.

Como contraprestación de nuestros Servicios, la empresa cobra una Comisión Inmobiliaria (canon) cuyo monto dependerá de la operación que se realice.

## **Como vender un inmueble:**

Generalmente, la venta de un inmueble cumple con dos etapas:

- **Opción de compra-venta**, donde se establecen las condiciones de la operación, esto es: descripción del inmueble, precio, forma de pago, plazo para la protocolización del documento definitivo de venta, monto de la garantía entregada para asegurar la operación, y las penalidades correspondientes en caso de incumplimiento.
- **Protocolización del documento definitivo de compra-venta**, presentado al Registro Inmobiliario correspondiente con los recaudos que señalamos a continuación.

## **Requisitos para vender un inmueble:**

Para vender un inmueble se requiere presentar ante el Registro Inmobiliario correspondiente de acuerdo a la ubicación del inmueble, conjuntamente con el documento de venta redactado y visado por abogado, los siguientes recaudos:

- Copia de la Cedula de Identidad de los otorgantes: La Cedula debe estar vigente y la copia legible.
- Ficha Catastral: Se obtiene en la Oficina de Catastro de la Alcaldía correspondiente según la ubicación del inmueble. (Si la Cuenta está a nombre de una persona diferente al propietario actual, debe hacerse el cambio de nombre)
- Pago de impuestos municipales
- Pago de impuestos de agua municipales.
- Certificación del inmueble en el Registrador de la Propiedad.
- En caso de ser una persona jurídica, deben acompañarse los documentos constitutivos y últimos Actas de actualización de la compañía, y copia de la Cédula de Identidad del representante legal.
- Los gastos ocasionados con motivo de la compra-venta del inmueble, inclusive Honorarios de abogado por la redacción de los documentos de Opción de compra y Venta, corresponden ocasionalmente al Comprador.

### **Recomendaciones:**

- **AL PROPIETARIO:** Una vez tomada la decisión de vender y comienza a gestionar la venta de su propiedad, es recomendable comenzar la tramitación de la documentación necesaria para protocolizar, ya que en algunas Alcaldías la tramitación demora cierto tiempo, y el no estar preparado le puede trabar una posibilidad de venta.
- **AL COMPRADOR:** Una vez concretada la operación de venta, antes de suscribir la Opción de compra-venta, revisar en la Oficina de Registro Inmobiliario correspondiente el documento de venta, de manera de comprobar si el inmueble está libre de gravamen (embargo, prohibición de enajenar y gravar).

### **Como alquilar un inmueble:**

Recomendamos a los propietarios del inmueble, interesados en alquilar:

- Buen mantenimiento del inmueble, esto es: pintura, instalaciones eléctricas, aguas blancas y aguas negras;
- La solvencia de los servicios públicos inherentes a la propiedad, tales como: agua, luz, teléfonos, gas.
- El contrato de arrendamiento, debe ser Notariado.

### **Servicio administración de edificios residenciales y comerciales**

Al Propietario le ofrecemos administrar su inmueble una vez alquilado, que implica:

- Cobro de la renta mensualmente.
- Realizar a nombre del propietario, los pagos que requiera el inmueble, tales como: condominio, hipotecas, etc.
- Depósito de la diferencia de renta, una vez realizados los pagos indicados por el propietario, en la cuenta del propietario o de la persona que indique.
- Inspección del inmueble, con revisión del inventario.

El costo de nuestros servicios es el equivalente al 10% de la renta mensual pagada por el arrendatario, más IVA.

### **Requisitos:**

Para administrar el inmueble (requerimos de:

- Copia de la cédula del propietario
- Copia del documento de propiedad del inmueble
- Firma del Contrato de administración: Donde se nos autoriza administrar el inmueble, se fijan las instrucciones en cuanto a pagos a realizar en su nombre y de depósito de la diferencia del canon de arrendamiento, previa deducción de los pagos a realizar y la gestión de administración equivalente al 10% del canon de arrendamiento mensual.
- Contrato de arrendamiento vigente.

### **Consultoría y Avalúos:**

Entre los múltiples servicios que la empresa ofrece están los de consultoría y avalúos. La consultoría o asesoría es la información que brindamos gratuitamente a las personas interesadas en adquirir nuestros servicios. Estos prospectos podrán tener una idea más clara de los procedimientos, requisitos y precios referentes a la comercialización de un bien inmueble.

### **4.- Promoción**

La empresa pretende posicionarse en el mercado de Bienes Raíces de la ciudad de Milagro mediante el uso de los recursos que el marketing ofrece.

En primer lugar las instalaciones de la oficina deben contar en su exterior con un anuncio claro e impactante que permita a la ciudadanía tener una idea clara de que existe una empresa inmobiliaria en la ciudad y a que actividad se dedica.

IPAFIO S.A. se publicitará en todos los medios de comunicación masiva entre ellos prensa, radio, televisión e internet mediante su página web [www.ipafiosa.com.ec](http://www.ipafiosa.com.ec), tarjetas de presentación y volantes.

Figura 31.- Tarjeta de presentación IPAFIO S.A.



Fuente: Francisco Rossignoli Montiel

Figura 32.- Volante publicitaria IPAFIO S.A.

The advertisement flyer for IPAFIO S.A. is enclosed in a blue border. On the left side, there is a photograph of three professionals: a man in a dark suit and tie, and two women in professional attire (one in a white blouse and dark skirt, the other in a dark suit). Below the photograph is the IPAFIO S.A. logo, a stylized triangle with red, black, and white segments, followed by the text "IPAFIO S.A." in a large, bold, blue serif font, and "Asesores inmobiliarios" in a smaller, italicized, red serif font below it. To the right of the photograph and logo, the text is as follows: "¿Desea vender su propiedad?", "¿No puede alquilar su local comercial?", and "¿Quiere comprar la casa de sus sueños?" in a bold, red, sans-serif font. Below these questions is the phrase "¡NO LO PIENSE MÁS, VISÍTENOS !" in a bold, black, sans-serif font. Underneath this is a list of three bullet points, each starting with a right-pointing arrowhead: "➤ Ofrecemos la mejor asesoría", "➤ Eficiencia en la comercialización de sus propiedades", and "➤ Rentabilidad y seriedad en las negociaciones." Below the list, the text "Visítenos y obtenga asesoría gratuita con los mejores profesionales inmobiliarios." is written in a black, sans-serif font. At the bottom right, the address "Dirección: Rocafuerte 312 y 5 de Junio Edificio Saltos, primer piso off. 9" is displayed in a bold, black, sans-serif font.

Fuente: Francisco Rossignoli Montiel

## 5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

### 5.7.1 Actividades

**Tabla 27.-** Proceso del análisis de sitio para la instalación de la empresa.

Orden	Pasos
1ro	Presupuestar el requerimiento financiero necesario para el estudio y determinación del sitio.
2do	Investigar sitios potenciales donde se instalará la empresa
3ro	Indagar los requerimientos legales que se requieren para la adquisición del sitio
4to	Estimar el área necesaria y la distribución de los distintos departamentos de la empresa.
5to	Elaborar listado de los bienes y servicios necesarios para implementar la oficina.

**Tabla 28.-**Proceso para delinear la conformación del personal de la estructura organizacional de la empresa.

Orden	Pasos
1ro	Esquematizar la distribución jerárquica de la empresa (organigrama).
2do	Acordar las funciones específicas de los colaboradores que se requieren en la empresa.
3ro	Estudiar el perfil necesario para los cargos del personal de la empresa.
4to	Analizar la cantidad de personas necesaria para iniciar las operaciones de la empresa.
5to	Presupuestar los costos y salarios de los cargos de la empresa.

**Tabla 29.-**Proceso para Investigar fuentes de financiamiento para cubrir los rubros necesarios para la operatividad de la empresa.

Orden	Pasos
1ro	Determinar posibles fuentes de financiamiento entre instituciones públicas ó privadas
2do	Estructurar proyectos para presentar a las instituciones financieras a fin de solicitar capital operativo.
3ro	Elaborar un presupuesto que contemple los costos y gastos para la operatividad de la empresa.
4to	Listar proveedores de bienes y servicios para cubrir la demanda de los requerimientos de la empresa.
5to	Determinar el tiempo estimado para la implementación y aperturar las actividades de la empresa

**Tabla 30.-**Proceso de la consulta de requisitos para la creación y legalización de la empresa.

Orden	Pasos
1ro	Determinar la finalidad de la empresa, a que actividad se va a dedicar y a quienes se orientarán sus servicios y beneficios.
2do	Indagar los pasos necesarios para la conformación legal de la junta de accionistas.
3ro	Investigar los requisitos necesarios y las instituciones en las cuales se inscribirá la empresa, las mismas que son órganos de control para nuestra empresa.
4to	Buscar sitio e institución que otorgue licencia o certificación para ejercer la actividad de corredor de bienes raíces a fin de no tener impedimento legal para la operatividad de la empresa.
5to	Averiguar requisitos legales a nivel local y nacional para obtener permisos de funcionamiento e impactos ambientales.

## 5.7.2 Recursos, análisis financiero

Tabla 31.- Detalle de Gastos

IPAFIO S.A. DETALLE DE GASTOS																	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 GERENTE GENERAL	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	12.600,00	13.200,00	13.891,50	14.586,08
1 GERENTE ADMINISTRATIVO	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
1 GERENTE DE MARKETING Y VENTAS	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
1 CONTADOR	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5.400,00	5.670,00	5.953,50	6.251,18	6.563,73
1 INGENIERO EN SISTEMAS	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5.400,00	5.670,00	5.953,50	6.251,18	6.563,73
1 SUPERVISOR DE VENTAS	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1 INGENIERO CIVIL	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
VACACIONES	168,75																
APORTE PATRONAL	492,08	492,08	492,08	492,08	492,08	492,08	492,08	492,08	492,08	492,08	492,08	492,08	5.904,90	6.200,15	6.510,15	6.835,66	7.177,44
DECIMO CUARTO				2.044,00									2.044,00	2.146,20	2.253,51	2.366,19	2.484,49
DECIMO TERCERO												4.050,00	4.050,00	4.252,50	4.465,13	4.688,38	4.922,80
FONDOS DE RESERVA													4.050,00	4.050,00	4.050,00	4.050,00	4.050,00
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>4.710,83</b>	<b>4.542,08</b>	<b>4.542,08</b>	<b>6.586,08</b>	<b>4.542,08</b>	<b>8.592,08</b>	<b>64.948,90</b>	<b>63.628,85</b>	<b>66.810,29</b>	<b>70.150,80</b>	<b>73.658,34</b>						

Fuente: Francisco Rossignoli Montiel

Tabla 32.- Gastos Generales

GASTOS DE GENERALES	ENERO	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51
ENERGIA ELECTRICA	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	900,00	945,00	992,25	1,041,86	1,093,96
TELEFONO	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
SERVICIOS DE INTERNET	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	384,00	403,20	423,36	444,53	466,75
UTILES DE OFICINA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
DEPRECIACION INMUEBLES Y ENSERES	19,48	19,48	19,48	19,48	19,48	19,48	19,48	19,48	19,48	19,48	19,48	19,48	233,70	233,70	233,70	233,70	233,70
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	107,25	107,25	107,25	107,25	107,25	107,25	107,25	107,25	107,25	107,25	107,25	107,25	1,287,00	1,287,00	1,287,00	-	-
DEPRECIACION DE VEHICULO	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
DEPRECIACION DE EDIFICIO	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	1,500,00	1,500,00	1,500,00	1,500,00	1,500,00
DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	4,08	4,08	4,08	4,08	4,08	4,08	4,08	4,08	4,08	4,08	4,08	4,08	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00
DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	452,00	452,00	452,00	452,00	452,00
<b>TOTAL GASTOS GENERALES</b>	<b>535,48</b>	<b>6,425,70</b>	<b>6,570,90</b>	<b>6,723,36</b>	<b>5,596,44</b>	<b>5,764,53</b>											

Fuente: Francisco Rossignoli Montiel

**Tabla 33.- Gastos de Ventas**

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
<b>GASTO DE VENTAS</b>																		
PUBLICIDAD	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	
<b>TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>7,246.30</b>	<b>7,077.55</b>	<b>7,077.55</b>	<b>8,121.55</b>	<b>7,077.55</b>	<b>11,127.55</b>	<b>95,074.60</b>	<b>94,199.75</b>	<b>97,533.65</b>	<b>98,747.24</b>	<b>103,422.67</b>							
GASTOS PARA EL FLUJO CAJA	6,952.83	6,784.08	6,784.08	8,626.08	6,784.08	6,784.08	6,784.08	6,784.08	6,784.08	6,784.08	6,784.08	6,784.08	10,634.08	91,552.90	90,678.05	94,011.95	97,512.54	101,166.17
GASTOS GENERALES	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	242.00	2,904.00	3,201.66	3,361.74	3,529.83	
DEPRECIACION	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	293.48	3,521.70	3,521.70	3,521.70	2,234.70	2,234.70
													3,521.70	7,043.40	10,565.10	12,769.80	15,034.50	

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

**Tabla 34.- Costos de Producción**

COSTO DE PRODUCCION																		
CAIT. DETALLE	PRECIO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3 COMISIONES		1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	21600,00	22.680,00	23.814,00	25.004,70	26.254,94
1 CAPACITACIONES		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
<b>TOTAL</b>		2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	25200,00	26460,00	27783,00	29172,15	30630,76

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

Tabla 35.- Presupuesto de Ingresos

IPAFI S.A.																			
PRESUPUESTO DE INGRESOS																			
INGRESOS POR VENTA	LUNDADES	P.U.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	10,00	1500,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	180.000,00	189.000,00	198.000,00	208.372,50	218.751,13
Arriendo	10,00	60,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Administración de Oficinas	2,00	300,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Paquete Publicitario (Radio y prensa, Internet)	10,00	80,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Paquete Publicitario (Televisión e Internet)	3,00	100	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>			<b>17.200,00</b>	<b>182.200,00</b>	<b>191.200,00</b>	<b>200.600,00</b>	<b>210.672,50</b>	<b>220.991,13</b>											

VALOR VENTA	Porcentaje de Comisión de la Empresa
30000	0,95
250	0,2

ALQUILER DE B. INMUEBLES		
CADA DEP.	CANT.	TOTAL
250	12	300

Fuente: Francisco Rossignoli Montiel

**Tabla 36 .- Activos Fijos**

<b>IPAFIO S.A.</b>			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
	<b><u>MUEBLES Y ENSERES</u></b>		
10	ESCRITORIOS	150,00	1.500,00
3	SILLAS EJECUTIVAS	60,00	180,00
16	SILLAS DE ESPERA (NORMALES)	27,00	432,00
3	ARCHIVADORES	75,00	225,00
	<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>2.337,00</b>
	<b><u>EQUIPOS DE OFICINA</u></b>		
1	CALCULADORAS/SUMADORAS	50,00	50,00
1	MESA EJECUTIVA	200,00	200,00
6	TELEFONOS	40,00	240,00
	<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>490,00</b>
	<b><u>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</u></b>		
7	COMPUTADORAS	500,00	3.500,00
2	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	200,00	400,00
	<b>TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>		<b>3.900,00</b>
	<b><u>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</u></b>		
2	AIRE ACONDICIONADO TIPO SPLIT	1.600,00	3.200,00
1	ASPIRADORA	120,00	120,00
1	TELEVISOR TIPO PLASMA 42"	1.200,00	1.200,00
	<b>TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>		<b>4.520,00</b>
	<b><u>VEHICULOS</u></b>		
	<b>TOTAL VEHICULOS</b>		<b>-</b>
	<b><u>EDIFICIOS</u></b>		
1	LOCAL	30.000,00	30.000,00
	<b>TOTAL EDIFICIO</b>		<b>30.000,00</b>
<b>TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS</b>			<b>41.247,00</b>

<b>DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR DE ACTIVO</b>	<b>PORCENTAJE DE DEPRECIACION</b>	<b>DEPRECIACION MENSUAL</b>	<b>DEPRECIACION ANUAL</b>
MUEBLES Y ENSERES	2.337,00	10%	19,48	233,70
EQUIPO DE COMPUTACION	3.900,00	33%	107,25	1.287,00
VEHICULO			-	-
EDIFICIO	30.000,00	5%	125,00	1.500,00
EQUIPO DE OFICINA	490,00	10%	4,08	49,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	4.520,00	10%	37,67	452,00
<b>TOTAL</b>	<b>41.247,00</b>		<b>293,48</b>	<b>3.521,70</b>

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

**Tabla 37.- Financiamiento**

<b>INVERSION DEL PROYECTO</b>	
MUEBLES Y ENSERES	2.337,00
EQUIPO DE COMPUTACION	3.900,00
VEHICULO	-
EDIFICIO	30.000,00
EQUIPO DE OFICINA	490,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	4.520,00
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>41.247,00</b>

<b>FINANCIACION DEL PROYECTO</b>		
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>41.247,00</b>
Financiado	<b>38%</b>	15.673,86
Aporte Propio	<b>62%</b>	25.573,14
		<b>41.247,00</b>

<b>TASA</b>		
TASA ANUAL INTERÉS PRÉSTAMO	<b>13,00%</b>	<b>0,13</b>
		<b>0,13</b>

<b>PRESTAMO BANCARIO</b>		
Prestamo Bancario	<b>15.673,86</b>	<b>2.037,60</b>

<b>FINANCIAMIENTO</b>				
<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				<b>15.673,86</b>
1	3.134,77	2.037,60	5.172,37	12.539,09
2	3.134,77	1.630,08	4.764,85	9.404,32
3	3.134,77	1.222,56	4.357,33	6.269,54
4	3.134,77	815,04	3.949,81	3.134,77
5	3.134,77	407,52	3.542,29	-
	<b>15.673,86</b>	<b>6.112,81</b>	<b>21.786,67</b>	

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

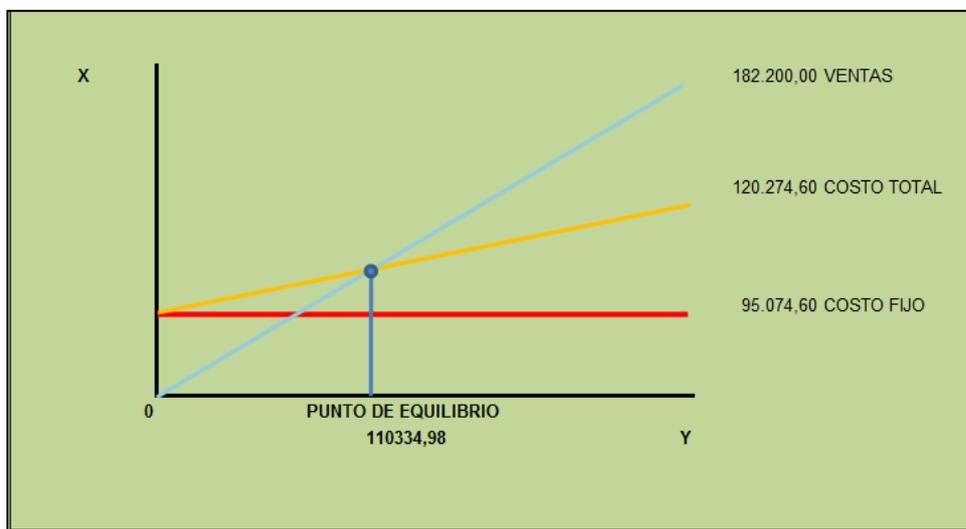
**Tabla 38.- Punto de Equilibrio**

## PUNTO DE EQUILIBRIO

DATOS	
ventas	182.200,00
costo fijos	95.074,60
Costos variables	25.200,00

	Y		X
		182.200,00	
		120.274,60	
		25.200,00	

<b>PE=</b>	<b>CF</b>	<b>=</b>	$\frac{95074,60}{0,86169}$
	<b>1- CV</b>		
<b>PE=</b>		<b>=</b>	<b>110334,98</b>

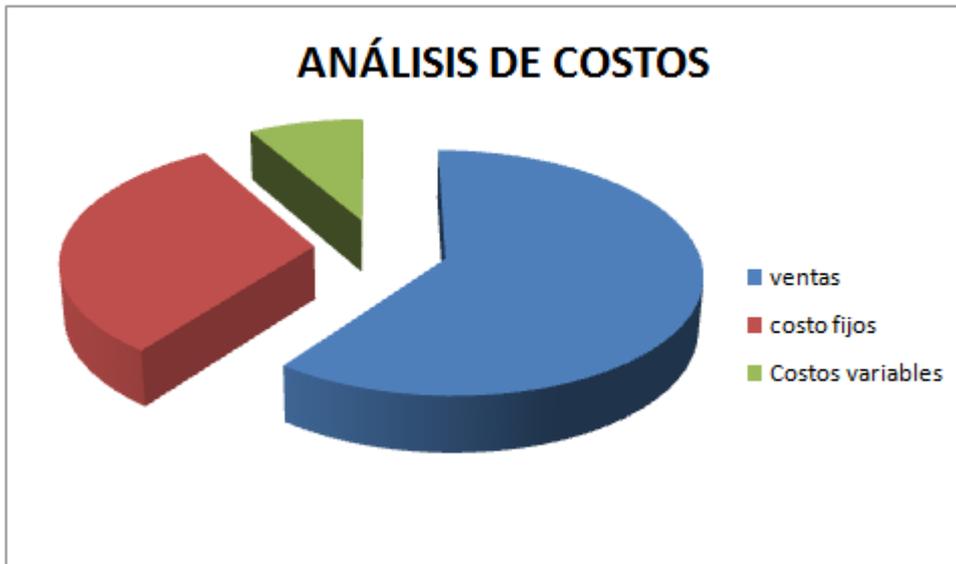


60,56%  
137918,7271 # de unidades que tengo q producir al año

110334,9817 valor en dolares minimo para vender

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

**Figura 33.-** Análisis de Costos



**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

**Tabla 39.-** Estado de Pérdidas y Ganancias

<b>IPAFIO S.A.</b>						
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO</b>						
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>VENTAS</b>	182.200,00	191.200,00	200.650,00	210.572,50	220.991,13	1.005.613,63
(-) <b>COSTO DE VENTAS</b>	25.200,00	26.460,00	27.783,00	29.172,15	30.630,76	139.245,91
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>157.000,00</b>	<b>164.740,00</b>	<b>172.867,00</b>	<b>181.400,35</b>	<b>190.360,37</b>	<b>866.367,72</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	95.074,60	94.199,75	97.533,65	99.747,24	103.422,87	489.978,11
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>61.925,40</b>	<b>70.540,26</b>	<b>75.333,35</b>	<b>81.653,11</b>	<b>86.937,50</b>	<b>376.389,61</b>
(-) <b>GASTOS FINANCIEROS</b>	2.037,60	1.630,08	1.222,56	815,04	407,52	6.112,81
<b>UTILIDAD ANTES PART. IMP</b>	<b>59.887,80</b>	<b>68.910,17</b>	<b>74.110,79</b>	<b>80.838,06</b>	<b>86.529,98</b>	<b>370.276,80</b>
<b>PARTICIPACION EMPLEADOS</b>	8.983,17	10.336,53	11.116,62	12.125,71	12.979,50	55.541,52
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPTO</b>	<b>50.904,63</b>	<b>58.573,65</b>	<b>62.994,17</b>	<b>68.712,35</b>	<b>73.550,48</b>	<b>314.735,28</b>
<b>IMPUESTO RENTA</b>	12.726,16	14.643,41	15.748,54	17.178,09	18.387,62	134.225,34
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>38.178,47</b>	<b>43.930,24</b>	<b>47.245,63</b>	<b>51.534,27</b>	<b>55.162,86</b>	<b>236.051,46</b>

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

**Tabla 40.- Balance General**

<b>IPAFIO S.A.</b>					
<b>BALANCE GENERAL</b>					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
CAJA -BANCOS	60.274,73	107.862,50	157.380,28	210.453,11	266.779,22
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>60.274,73</b>	<b>107.862,50</b>	<b>157.380,28</b>	<b>210.453,11</b>	<b>266.779,22</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>					
DEPRECIAC. ACUMULADA	3.521,70	7.043,40	10.565,10	12.799,80	15.034,50
<b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>	<b>37.725,30</b>	<b>34.203,60</b>	<b>30.681,90</b>	<b>28.447,20</b>	<b>26.212,50</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>98.000,03</b>	<b>142.066,10</b>	<b>188.062,18</b>	<b>238.900,31</b>	<b>292.991,72</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>CORRIENTE</b>					
PRESTAMO	12.539,09	9.404,32	6.269,54	3.134,77	-
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	8.983,17	10.336,53	11.116,62	12.125,71	12.979,50
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	12.726,16	14.643,41	15.748,54	17.178,09	18.387,62
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>34.248,41</b>	<b>34.384,25</b>	<b>33.134,71</b>	<b>32.438,57</b>	<b>31.367,12</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
APORTE CAPITAL	25.573,14	25.573,14	25.573,14	25.573,14	25.573,14
UTILIDAD DEL EJERCICIO	38.178,47	43.930,24	47.245,63	51.534,27	55.162,86
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	-	38.178,47	82.108,71	129.354,34	180.888,60
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>63.751,61</b>	<b>107.681,85</b>	<b>154.927,48</b>	<b>206.461,74</b>	<b>261.624,60</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>98.000,03</b>	<b>142.066,10</b>	<b>188.062,18</b>	<b>238.900,31</b>	<b>292.991,72</b>
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

**Tabla 41.- Flujo de Caja IPAFIO S.A.**

<b>IPAFIO S.A.</b>							
<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>							
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>							
VENTAS	-	182.200,00	191.200,00	200.650,00	210.572,50	220.991,13	1.005.613,63
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>182.200,00</b>	<b>191.200,00</b>	<b>200.650,00</b>	<b>210.572,50</b>	<b>220.991,13</b>	<b>1.005.613,63</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>							
INVERSION INICIAL	41.247,00	-	-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	64.648,90	63.628,85	66.810,29	70.150,80	73.658,34	338.897,18
GASTO DE VENTAS	-	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	120.000,00
GASTOS GENERALES	-	2.904,00	3.049,20	3.201,66	3.361,74	3.529,83	16.046,43
GASTO DE COMISIONES	-	21.600,00	22.680,00	23.814,00	25.004,70	26.254,94	119.353,64
GASTOS DE CAPACITACIONES	-	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82	19.892,27
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	8.983,17	10.336,53	11.116,62	12.125,71	12.979,50
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	12.726,16	14.643,41	15.748,54	17.178,09	18.387,62
<b>TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>41.247,00</b>	<b>116.752,90</b>	<b>138.847,37</b>	<b>146.774,89</b>	<b>153.549,86</b>	<b>161.122,73</b>	<b>645.556,63</b>
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>-41.247,00</b>	<b>65.447,10</b>	<b>52.352,63</b>	<b>53.875,11</b>	<b>57.022,64</b>	<b>59.868,40</b>	<b>288.565,88</b>
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>							
PRÉSTAMO BANCARIO	15.673,86	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>	<b>15.673,86</b>						
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>							
<b>INVERSIONES</b>							
PAGO DE CAPITAL	-	3.134,77	3.134,77	3.134,77	3.134,77	3.134,77	15.673,86
PAGO DE INTERESES	-	2.037,60	1.630,08	1.222,56	815,04	407,52	6.112,81
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>-</b>	<b>5.172,37</b>	<b>4.764,85</b>	<b>4.357,33</b>	<b>3.949,81</b>	<b>3.542,29</b>	<b>21.786,67</b>
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	<b>15.673,86</b>	<b>-5.172,37</b>	<b>-4.764,85</b>	<b>-4.357,33</b>	<b>-3.949,81</b>	<b>-3.542,29</b>	<b>-21.786,67</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-25.573,14</b>	<b>60.274,73</b>	<b>47.587,77</b>	<b>49.517,78</b>	<b>53.072,83</b>	<b>56.326,10</b>	<b>266.779,22</b>
SALDO INICIAL	25.573,14	-	60.274,73	107.862,50	157.380,28	210.453,11	
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>-</b>	<b>60.274,73</b>	<b>107.862,50</b>	<b>157.380,28</b>	<b>210.453,11</b>	<b>266.779,22</b>	

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

**Tabla 42.- Índices Financieros**

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-41.247,00	65.447,10	52.352,63	53.875,11	57.022,64	59.868,40

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	11,00%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	288.565,88
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	41.247,00
TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	139,92%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		213.936,50
VAN	POSITIVO	172.689,50
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	1,24
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	23,89
TASA INTERNA DE RETORNO		145,42%

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	182200,00
COSTO DIRECTO	25.200,00
COSTO INDIRECTO	95074,60
FLUJO NETO	60274,73
PAGO DE DIVIDENDOS	3134,77
GASTOS FINANCIEROS	2037,60
GASTOS PERSONAL	64648,90
ACTIVOS FIJOS NETOS	37.725,30

PUNTO DE EQUILIBRIO	
EN DOLARES	110334,98
EN PORCENTAJE	60,56%

CAPITAL DE TRABAJO		
	POSITIVO	49517,78
INDICE DE LIQUEDEZ	MAYOR A 1	20,23
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	MENOR A 50%	36,60%
INDICE DE EMPLEO		1,71

DATOS	
ACTIVO CORRIENTE	60.274,73
ACTIVOS TOTALES	98.000,03
UTILIDAD NETA	38.178,47

RENDIMIENTO DE LIQUEDEZ			
RIESGO DE LIQUEDEZ	MENOR AL 50%	0,3850	38,50%

RENDIMIENTO CORRIENTE			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0,3896	38,96%

RAZONES	
UTILIDAD OPERATIVA	288.565,88
GASTOS FINANCIEROS	6.112,81
INVERSION INICIAL	41.247,00
UTILIDAD NETA	236.051,46
VALOR DEL CREDITO	15.673,86
VENTAS	1.005.613,63
COSTO DE VENTA	629.224,02
TOTAL DEL ACTIVO	26.212,50

**Fuente:** Francisco Rossignoli Montiel

### **5.7.3 Impacto**

#### **Impacto social**

Brindar facilidad a la población local, nacional e internacional para la adquisición de el bien inmueble que va a satisfacer sus necesidades tanto habitacionales como laborales.

Se genera mediante este proyecto una mejora en la calidad de vida de los habitantes, ya que mediante la intermediación de nuestra empresa los postulantes podrán obtener de manera digna, satisfactoria y rentable el bien inmuebles que se ajuste a sus requerimientos tanto en dimensión, ubicación como características y precio.

El reconocimiento de la ciudad de Milagro como una población con cultura inmobiliaria, por ende progresista y organizado, respetuoso y cumplidor de sus obligaciones tributarias y respetando las normas y ordenanzas municipales que rigen las viviendas, urbanizaciones y lotizaciones tanto de la urbe como del sector rural.

#### **Impacto económico**

Generar rentas provenientes de otro tipo de actividad comercial que no sólo sea de origen agrícola, más bien impulsar el sector de servicios inmobiliarios por cuanto la demanda de éstos es alta por parte de los habitantes.

Beneficiar no sólo a los usuarios, también a los proveedores de servicios especialmente los medios de comunicación masiva como son a prensa, radio, televisión e internet. También as empresas publicitarias serán beneficiadas por la implementación de nuestra empresa, ya que la publicidad es parte esencial de la comercialización no sólo de bienes inmuebles, sino de otros bienes y servicios.

El sistema financiero tanto público como privado también tendrá un repunte en la colocación de créditos para las personas que deseen invertir y/o adquirir productos inmobiliarios y cuyo trámite puede ir desde créditos para mejora de vivienda ó viviendas nuevas para lo cual la figura comercial es el préstamo hipotecario.

Contribuye ésta propuesta a formar parte del desarrollo socio económico del cantón Milagro al requerir mano de obra calificada y por ende indirectamente muchas familias se verán beneficiadas así como los proveedores de bienes y servicios.

### **Impacto ambiental**

Por naturaleza el nombre para poder subsistir ha tenido que valerse de los recursos naturales, sin embargo por su abundancia nunca le fue necesario reponer el perjuicio que ocasionó al utilizar sus recursos en bien de satisfacer las necesidades.

Es por esto que en la actualidad estamos consientes que todo proyecto inmobiliario tendrá un impacto ambiental, por lo tanto debemos actuar con responsabilidad y minimizar estos perjuicios ó de alguna otra manera compensar lo destruido.

El progreso ocasiona cambios y perjuicios para la naturaleza y su entorno, así partiendo de esta premisa todo proyecto habitacional por construir o ya construidos de alguna manera tiene un impacto ambiental y por ello la obligación de conseguir los respectivos permisos.

### **Impacto cultural**

Mostrar a la ciudad de Milagro como una urbe progresista y moderna con alto potencial para vincularse económicamente con otras grandes ciudades con poder económico y turístico.

Los autores pensamos que con una buena gestión inmobiliaria se presta un servicio a la sociedad, puesto que se le proporciona un amplio abanico de vivienda en las mejores condiciones posibles, permite su adaptación a todo tipo de clientes y, por ello, el promotor-gestor recibe un rendimiento justo, acorde al riesgo que soporta.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Mercado Inmobiliario: Una guía práctica, p.12.

### 5.7.4 Cronograma

Tabla 43.- Cronograma de actividades se la empresa Ipafo S.A.

ORDEN	ACTIVIDADES	MESES											
		ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC			
1	COMFORMACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA												
2	ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE GASTOS												
3	SOLICITAR A LA BANCA PRESTAMO PARA CAP. TRABAJO												
4	DETERMINAR UBICACIÓN DE LA OFICINA												
5	TRAMITAR LA ADQUISICIÓN DEL LOCAL												
6	TRAMITAR PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO LOCALES Y NACIONALES												
7	ANUNCIAR POR PRENSA EL REQUERIMIENTO DE PERSONAL												
8	CONTRATAR PROFESIONAL PARA ACONDICIONAMIENTO DE LA OFICINA												
9	COTIZACIÓN Y ADQUISICIÓN DE BIENES MUEBLES												
10	COTIZACIÓN Y ADQUISICIÓN DE BIENES DE COMPUTACIÓN												
11	ADQUISICIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS												
12	ADQUISICIÓN DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS												
13	SELECCIÓN DEL PERSONAL DE LA OFICINA												
14	ELABORACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE TRABAJO DE LA EMPRESA												
15	PUBLICITAR LA APERTURA DEL LOCAL												
16	GRAN INAUGURACIÓN DE LA OFICINA (IPAFO S.A.)												

### 5.7.5 Lineamientos para evaluar la propuesta

### **5.7.5 Lineamientos para la evaluación de la propuesta**

## **CONCLUSIONES**

- La industria de bienes raíces y/o sector inmobiliario, luego de la industria de la tecnología; es considerado uno de los negocios más rentables a nivel mundial, a pesar de la crisis inmobiliaria que se experimento hace pocos años atrás, sin embargo existe una alta demanda de viviendas nuevas o reparación de las mismas sobre todo en Latinoamérica.

- La población milagreña presenta una baja cultura inmobiliaria, así lo demuestran los resultados obtenidos mediante las encuestas del presente trabajo; este síntoma a decir de los encuestados, es producto de la baja existencia de empresas o instituciones que puedan proporcionar información o asesoría referente a los servicios que presta los bienes raíces.
- La escasa presencia de instituciones inmobiliarias ha generado que las personas que desean comercializar sus bienes inmuebles lo hagan por cuenta propia, y son ellos los responsables de obtener los rendimientos esperados por las ventas, compras o alquiler. Rendimientos que podrían ser más eficientes y rentables si utilizaran la ayuda de profesionales en esta área.
- La necesidad de contar con soluciones habitacionales actualmente es más fácil, mediante los créditos que las instituciones públicas o privadas están otorgando a los postulantes. Esta es otra ventaja que brindan los servicios inmobiliarios como lo es la información que permite al interesado conocer los procesos para adquirir una vivienda nueva o una ya establecida.
- La estabilidad económica que actualmente experimenta el país, especialmente la mejora en el salario de los servidores públicos manifiestan un aspecto saludable para el mercado de bienes raíces, es por ello que existe actualmente la capacidad de pago para poder financiar viviendas y por ende crear más fuentes de trabajo con mano de obra directa e indirecta.

## **RECOMENDACIONES**

- Es importante que la población milagreña adquiera un mayor grado de cultura respecto al conocimiento de la actividad inmobiliaria y los servicios que las empresas de bienes raíces proporcionan para que puedan valorar de una manera más precisa los bienes inmuebles que poseen y que en algún momento de sus vidas lo requieran comercializar.

- También es importante que en el cantón Milagro existan instituciones públicas o privadas que proporcionen información sobre el negocio que representa una empresa inmobiliaria o de bienes raíces de tal manera que pueda ser parte del interés de ciertos inversores que deseen incursionar en esta actividad económica de intermediación.
- Por todo lo antes expuesto es de gran importancia que en el cantón Milagro se implemente una empresa dedicada a la asesoría e intermediación de bienes raíces. Una empresa que brinde a la población servicios eficientes y de calidad, que brinde una atención inmediata y oportuna y que proporcione seriedad, seguridad, responsabilidad y lo más importante rentabilidad en las negociaciones que establezca esta empresa con sus futuros clientes.

## **BIBLIOGRAFÍA DE INVESTIGACIÓN**

HOLGUÍN CABEZAS, Rubén: Recursos Elementos de Economía Nueva edición, Holguín Ediciones S.A. Guayaquil, 2011.

SELLERS Rubio, Ricardo, DIAZ CASADO, Ana Belén: Dirección de marketing, Editorial Club Universitario, San Vicente (Alicante), 2006.

IRLANDER, Sam: Las Leyes, Prácticas Y Principios De Los Bienes Raíces De Florida, Editorial Cengage Learning, Ohio, 2010.

PERERA CALERO, Víctor J: La administración de inmuebles: cómo asegurar la rentabilidad de tu inversión, Editorial Pax México, México, 1998

SEBAN, Olivier: Usted también merece ser rico, Ediciones Robinbook, Barcelona, 2007.

ECHAVARREN, Mikel: Del Negocio Inmobiliario a la Industria Inmobiliaria, Editorial Libros de Cabecera S.L., Barcelona, 2011.

TRUMP, Donald J.: El Mejor Consejo de Bienes Raíces Que he Recibido, Editorial Thomas Nelson Inc. Estados Unidos, 2006.

GUTIÉRREZ-Olmos, NORA, Jacobus, Charles J.: Bienes Raíces: Introducción a la Profesión, Editorial Cengage Learning, Ohio, 2010.

RUBENFELD Arthur, HEMINGWAY, Collins: Creado Para Crecer. Como Expandir Su Negocio a La Vuelta de la esquina o por todo el mundo, Grupo Editorial Norma, Bogotá, 2006.

PICKFORD, James: Máster en inversiones: la guía completa sobre inversiones, Ediciones Deusto, Barcelona, 2004

AMAYA, EDWIN: Bienes Raíces el negocio que te puede hacer millonario!, <http://www.1000ideasdenegocios.com/2008/04/bienes-raices-el-negocio-que-te-puede.html>, extraído el 17 de noviembre del 2011.

LOPEZ LUBIAN, Francisco, PÉREZ IÑIGO, Juan Mascareñas: Mercado Inmobiliario: Una guía práctica, Editorial Deusto, Madrid, 2009.

TEMIÑO AGUIRRE, Ignacio: El mercado hipotecario en Latinoamérica: una visión de negocio, ESIC Editorial, Madrid, 2007.

BERNARDOS DOMÍNGUEZ, Gonzalo: ¿Cómo Invertir con Éxito en el Mercado Inmobiliario?, Editorial Netbiblo, Coruña, 2007.

Fraternidad Freedom, BUSINESS CONSULTING,

<http://fraternidadfreedombc.blogspot.com/2010/05/blog-post.html>, extraído el 12 de noviembre del 2011.

Los Bienes Raíces: una de las mejores formas de invertir,

<http://fraternidadfreedombc.blogspot.com/2010/05/blog-post.html>, extraído el 19 de noviembre del 2011.

100 negocios.com, <http://www.100negocios.com/los-negocios-mas-rentables-2011>, extraído el 19 de diciembre del 2011

BIENES RAÍCES EC, <http://www.departamentos.com.ec/articulos-interesantes/8-leyes-y-ordenanzas/7-ley-corredores-bienes-raices.html>, extraído el 13 de septiembre del 2001.

Calvo, Carlos: Derecho internacional teórico y práctico de Europa y América, Libraire Editeurs, Paris, 1868.

ERNESTO GAMBOA & ASOCIADOS: Tendencias Mercado Inmobiliario, <http://ernestogamboa.com/tendenciasjulio07.pdf>, extraído el 15 de noviembre del 2011.

PRO-CHILE, Tipos de Empresas y Ley de Inversión Extranjera Ecuatoriana, [http://www.prochile.cl/ficha\\_pais/ecuador/empresas\\_inversion.php](http://www.prochile.cl/ficha_pais/ecuador/empresas_inversion.php), extraído el 12 de noviembre del 2011.

## **ANEXOS**

**Anexo 1.-** Entrevista Ipafio S.A.



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS**  
**ADMINISTRACIÓN Y COMERCIAL**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**Entrevista dirigida a empresarios y profesionales que se encuentran relacionados con esta actividad de bienes raíces de esta ciudad.**

**Aportación:** La contestación de sus preguntas para nosotros es de gran importancia por lo que mantendremos en absoluta reserva.

**Objetivo:** Obtener información para el análisis de la necesidad del proyecto.

**Instrucción:** Le agradecemos por la contestación de cada una de las preguntas de manera precisa y sincera.

**Nombre:**

**Empresa:**

**Título de profesión:**

**Cargo:**

**1. ¿Según su opinión usted considera que el cantón Milagro es un centro estratégico para desarrollar actividades de compraventa y bienes inmuebles?**

**Si**       **No**

**¿Por qué?**

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

**2. ¿Considera usted que el desarrollo de la ciudades depende de un buen marco urbanístico?**

**Si**       **No**

**¿Por qué?**

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

**3. ¿Cree usted que la población del cantón Milagro tiene conocimientos de cómo manejar las compraventas de bienes inmuebles?**

Si

No

¿Por qué?

-----  
-----  
-----  
-----

4. ¿Piensa usted que los dueños de los bienes inmuebles saben cómo poner en alquiler su propiedad?

Si

No

¿Por qué?

-----  
-----  
-----  
-----

5. ¿Considera usted factible la implementación de un centro especializado en la intermediación de bienes raíces en el cantón Milagro?

Si

No

¿Por qué?

-----  
-----  
-----  
-----

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2.- Encuesta Ipadio S.A.

de la Ciudad.  
idos que tiene la ciudadanía respecto a esta actividad.  
de gran importancia y se mantendrá en total

10.- Qué nivel de aprovechamiento hacia el mercado de bienes raíces se está otorgando actualmente en la ciudad de Milagro:	<table border="1"><tr><td>Alto</td><td></td></tr><tr><td>Poco</td><td></td></tr><tr><td>Ninguno</td><td></td></tr></table>	Alto		Poco		Ninguno			
Alto									
Poco									
Ninguno									
11.- ¿En qué nivel el establecimiento de un centro de intermediación y comercialización de bienes raíces contribuirá al desarrollo comercial e inmobiliario en el cantón Milagro?	<table border="1"><tr><td>Muy alto</td><td></td></tr><tr><td>Alto</td><td></td></tr><tr><td>Bajo</td><td></td></tr><tr><td>Ninguno</td><td></td></tr></table>	Muy alto		Alto		Bajo		Ninguno	
Muy alto									
Alto									
Bajo									
Ninguno									
<b>DATOS INFORMATIVOS</b>									
Sexo:	<table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table>								
Edad:	<table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table>								
Ocupación actual									
Independientes									
Empleados sec. públicos									
Empleados sec. privados									

**Anexo 3.-** Fotos de Anuncios Publicitarios

**SOLAR  
BONITO  
SE VENDE**  
24 DE MAYO Y  
ATAHUALPA  
DOCUMENTOS AL DIA  
LLAMAR SOLO  
INTERESADOS  
091219406 / 091220272

**VENDO**  
SOLAR EN CDLA. CIEN  
CAMAS,  
Av. principal, a 50 mts. de  
Hospital IESS.  
Inf. 2711826 - 080228505



