



**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de
Guayaquil**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO
CARRERA DE ECONOMÍA**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE ECONOMISTA**

TEMA

**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UN BROKER FINANCIERO ESPECIALIZADO EN
CRÉDITOS HIPOTECARIOS DE VIVIENDAS DE INTERES
SOCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.**

AUTORES:

**ANZULES MATUTE KEVIN ABEL
CASTILLO GILCES ANABEL ALEXANDRA**

TUTOR:

Econ. Karol García German, MsC, MBA.

GUAYAQUIL, AGOSTO DEL 2016

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Los señores Anabel Alexandra Castillo Gilces y Kevin Abel Anzules Matute, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la pre-factibilidad para la creación de un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de viviendas de interés social en la ciudad de Guayaquil.

Autores:

Anabel Alexandra Castillo Gilces

C.I. 0930102462

Kevin Abel Anzules Matute

C.I. 0926244302

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: “Estudio de pre-factibilidad para la creación de un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de viviendas de interés social en la ciudad de Guayaquil”, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de:

ECONOMISTA

Presentado por : Anabel Alexandra Castillo Gilces

Kevin Abel Anzules Matute

Econ. Karol García German; MSC, MBA.

Tutora

Urkund Analysis Result

Analysed Document: 8 TESIS KEVIN ANZULES Y ANABEL CASTILLO 24-11-2016.docx
(D23774544)
Submitted: 2016-11-25 04:44:00
Submitted By: AnaAlexa17@hotmail.com
Significance: 7 %

Sources included in the report:

TESIS_FINAL_SANTOS_CLAUDIO.docx (D21152142)
FREIRE-TATIANA-ENSAYO.pdf (D15702769)
Trabajo Gerson Murillo Burgos.pdf (D16761217)
U. CORRECCIONES VALVERDE - REBUTTY.docx (D20877972)
U. CORRECCIONES VALVERDE - REBUTTY.docx (D18961121)
<https://www.mutualistapichincha.com/documents/10184/0/Cr%C3%A9ditos%20VIS/3a023cb5-88eb-4a81-9f7d-9e050517a9d5?version=1.0&&>
<http://regalosparamujeresoriginales.com/diferencia-entre-agentes-de-bienes-raices-y-corredores/>
<http://docplayer.es/3332657-Analisis-del-otorgamiento-de-creditos-hipotecario-entre-el-sistema-cooperativo-y-la-banca-tradicional-en-chile.html>
<https://www.mutualistapichincha.com/vivienda-de-interes-social>
<http://www.revistalideres.ec/lideres/construccion-sector-clave-economia-ecuador.html>
<https://store.kobobooks.com/en-CA/ebook/establecimiento-de-los-primeros-contactos-en-la-busqueda-de-financiacion-pyme>

Instances where selected sources appear:



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT

SECRETARÍA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR,
CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGIA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO: Estudio de pre-factibilidad para la creación de un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de viviendas de interés social en la ciudad de Guayaquil.

AUTOR/ ES: Anabel Alexandra Castillo Gilces y Kevin Abel Anzules Matute

REVISORES: Econ. Karol García German, MsC, MBA.

INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

FACULTAD: Ciencias Sociales y de Derecho

CARRERA: Economía

FECHA DE PUBLICACION:

Nº DE PÁGS: 100 páginas

ÁREAS TEMÁTICAS: Broker Financiero

PALABRAS CLAVE: Broker Financiero – Situación Financiera – Pre-factibilidad.

RESUMEN: El presente trabajo de titulación tiene como objetivo principal determinar la pre factibilidad para la creación de un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social en la ciudad de Guayaquil. Mediante las encuestas realizadas a las personas del Norte de la ciudad de Guayaquil de niveles socioeconómicos tipo C interesados en la adquisición de vivienda. Se utilizó el tipo de investigación descriptiva la cual se basa en las características específicas que presenta el problema, y la investigación de campo, que se refiere a la observación y obtención de datos de manera directa para una mayor comprensión. Se describe también la técnica a utilizar, siendo esta la encuesta, a través de la cual se pretende recolectar información fundamental para de esta manera evaluar más a fondo la problemática y establecer una solución a la misma. Los datos serán procesados mediante el uso de la tecnología, es decir, con el programa Microsoft Excel donde se realiza la tabulación y sus respectivos gráficos. La inversión inicial del presente proyecto será de \$43.230, el cual es económicamente rentable, ya que se logra un TIR de 16.82% y el VAN de \$13.909,07.

Nº DE REGISTRO (en base de datos):

Nº DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:

SI X

NO



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT

SECRETARÍA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR,
CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

CONTACTO CON AUTOR/ES: Anabel Alexandra Castillo Gilces y Kevin Abel Anzules Matute	Teléfono: 0999062426 098463265	E-mail: AnaAlexa17@hotmail.com kevin_anzules_92@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: MSC. Washintong Villavicencio Santillan Decano MSC. Mónica Leoro Llerena Economía	
Teléfono: 2596500 EXT. 249 DECANO DIRECTOR ECONOMIA EXT229		
E-mail: wvillavicencios@ulvr.edu.ec rmedina@ulvr.edu.ec agabinon@ulvr.edu.ec mleorol@ulvr.edu.ec gmarriottz@ulvr.edu.ec		

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a Dios primeramente quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos. A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar. A mi abuelo Ramón Castillo quien desde el cielo me cuida, todos han sido y son mi motivación, inspiración y felicidad.

Anabel Alexandra Castillo Gilces

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico primero a Dios que a pesar de mis errores y adversidades en este largo camino me ha dado fuerzas a no desmayar, enseñándome que se aprende siempre de cada problema y no deberíamos estancarnos sino intentar siempre. A mi familia que ha estado presente en cada uno de mis pasos, para mis padres por su apoyo y porque no a mis hermanos que siempre uno busca superarse por dar un ejemplo al menor y seguir los pasos del mayor. A mi amor por su ayuda en los momentos difíciles y sus consejos para lograr esta meta ansiada y esperada. A mi abuela que pesar de ya no estar conmigo sé que se encuentra orgullosa mirándome desde el cielo por el gran logro que estoy consiguiendo. A mi compañera de tesis por el gran trabajo, esmero y por su amistad.

Kevin Abel Anzules Matute

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecerle a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A cada miembro de mi familia fundamentalmente a mis padres Marisol Gilces y Fernando Castillo, quienes a lo largo de toda mi vida me han apoyado y motivado en mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

A mi directora de tesis, Msc. Karol Garcia por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

También me gustaría agradecer a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación, en especial a la Econ. Mónica Leoro Llerena por sus consejos, su enseñanza y más que todo por su amistad.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles por su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Anabel Alexandra Castillo Gilces

AGRADECIMIENTO

Este presente trabajo de tesis me gustaría agradecerle a Dios por la bendición tan grande que me ha dado para llegar hasta donde he llegado, porque hizo realidad este sueño tan anhelado.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

También me gustaría agradecer a mis profesores, excelentes profesionales durante toda mi carrera profesional; porque todos ha aportado con un granito de arena a mi formación.

De igual manera a mi tutora de tesis Msc. Karol García por su visión crítica, por su rectitud como profesor docente, por sus consejos y ayudas.

Por ultimo a los jefes de trabajo que he tenido durante mi formación profesional y me han ayudado a aprender.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles por su amistad, apoyo en cada paso que he logrado dar, también a personas que ya no están conmigo pero sé que están orgullosas de este gran paso que logrado dar.

Por ello muchas gracias y millón bendiciones.

Kevin Abel Anzules Matute

RESUMEN

El presente trabajo de titulación tiene como objetivo principal determinar la pre factibilidad para la creación de un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social en la ciudad de Guayaquil. Mediante las encuestas realizadas a las personas del Norte de la ciudad de Guayaquil de niveles socioeconómicos tipo C interesados en la adquisición de vivienda. Se utilizó el tipo de investigación descriptiva la cual se basa en las características específicas que presenta el problema, y la investigación de campo, que se refiere a la observación y obtención de datos de manera directa para una mayor comprensión. Se describe también la técnica a utilizar, siendo esta la encuesta, a través de la cual se pretende recolectar información fundamental para de esta manera evaluar más a fondo la problemática y establecer una solución a la misma. Los datos serán procesados mediante el uso de la tecnología, es decir, con el programa Microsoft Excel donde se realiza la tabulación y sus respectivos gráficos. La inversión inicial del presente proyecto será de \$43.230, el cual es económicamente rentable, ya que se logra un TIR de 19.79% y el VAN de \$26.619,60.

Palabras Claves: Broker Financiero – Situación Financiera – Pre-factibilidad

ABSTRACT

The main objective of the present titling work is to determine the pre-feasibility for the creation of a financial broker specializing in mortgage loans of Social Interest Housing in the city of Guayaquil. Through the surveys carried out on people from the north of the city of Guayaquil of socioeconomic levels type C interested in the acquisition of housing. We used the type of descriptive research which is based on the specific characteristics of the problem, and field research, which refers to the observation and data collection directly for a better understanding. It also describes the technique to be used, this being the survey, through which it is sought to collect fundamental information in order to further evaluate the problem and establish a solution to it. The data will be processed using the technology, ie with the Microsoft Excel program where the tabulation and their respective graphics are performed. The initial investment of this project will be \$ 43,230, which is economically profitable, as it achieves a TIR of 19.79% and the NPV of \$26.619,60.

Key Words: FINANCIAL BROKER - FINANCIAL SITUATION - PREFACE

ÍNDICE

PORTADA	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	ii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iii
CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO	iv
REPOSITORIO	v
DEDICATORIA	vii
AGRADECIMIENTO	ix
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
ÍNDICE	xiii
ÍNDICE DE TABLAS	xvi
ÍNDICE DE FIGURAS	xvii
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Tema	1
1.2. Planteamiento del problema	1
1.3. Formulación del problema	2
1.4. Sistematización del problema	2
1.5. Delimitación o alcance de la investigación	3
1.6. Justificación de la investigación	3
1.7. Objetivo General	5
1.8. Objetivos específicos	5

1.9. Planteamiento hipotético	5
CAPÍTULO II	6
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. Estudio de arte.- Antecedentes	6
2.1.1. Antecedentes históricos de la ciudad de Guayaquil.....	6
2.2. Fundamentación teórica	9
2.2.1. Bienestar Social	9
2.2.2. Hábitat y Vivienda	11
2.2.3. Plan Nacional del Buen Vivir	12
2.3. Marco conceptual	13
2.3.1. Agente de bolsa	13
2.3.4. Créditos Hipotecarios	18
2.3.5. Proyecto de factibilidad	25
2.4. Marco Legal	26
2.4.1. Vivienda de Interés Social	26
2.4.2. Código Orgánico Monetario Y Financiero, Libro II Ley Mercado Valores 28	
CAPÍTULO III	32
3. MARCO METODOLÓGICO	32
3.1. Tipo de investigación.....	32
3.2. Enfoque de la investigación	33
3.3. Métodos, Técnicas y procedimientos de la investigación.....	33

3.3.4. Recursos: fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos	35
3.4. Población y muestra	37
3.4.1. Población	37
3.5. Las variables y su operacionalización	39
3.6. Análisis y discusión de los resultados	40
3.7. Estudio técnico	54
3.7.1 Análisis del Servicio	54
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	69
Conclusiones	69
Recomendaciones	71
BIBLIOGRAFÍA	73
ANEXOS	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cronograma.....	35
Tabla 2 Presupuesto	36
Tabla 3 Población a estudiar	37
Tabla 4 Operacionalización de las variables	39
Tabla 5 Sexo de personas encuestadas	40
Tabla 6 Edad de personas encuestadas.....	41
Tabla 7 Tipo de vivienda en la que habita actualmente el encuestado	42
Tabla 8 La vivienda donde habita el encuestado es:	43
Tabla 9 Los niveles de ingreso promedio del encuestado:.....	44
Tabla 10 El encuestado trabaja actualmente:	45
Tabla 11 Tiempo trabajando ininterrumpidamente del encuestado:	46
Tabla 12 Interés por aplicar un crédito hipotecario del encuestado	47
Tabla 13 Conocimiento de los requisitos para un crédito hipotecario del encuestado	48
Tabla 14 Opinión del encuestado sobre el requisito más complicado para un crédito hipotecario.....	49
Tabla 15 Interés en adquirir un crédito hipotecario actualmente del encuestado	51
Tabla 16 Apoyo de un Asesor financiero para su crédito hipotecario	52
Tabla 17 Aceptación de pago por servicio de asesoramiento para financiamiento de vivienda nueva	53
Tabla 18 Precio de servicios.....	56
Tabla 19 Estudio financiero del Bróker Financiero	59
Tabla 20 Activos del Bróker Financiero	60
Tabla 21 Flujo de caja del Bróker Financiero	61
Tabla 22 Estado de resultados del Bróker Financiero.....	62
Tabla 23 Sueldos 2017 de empleados del Bróker Financiero	63
Tabla 24 Gastos administrativos del Bróker Financiero	64
Tabla 25 Financiamiento de la Inversión	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Sexo de personas encuestadas.....	40
Figura 2 Edad de personas encuestadas	41
Figura 3 Tipo de vivienda en la que habita actualmente el encuestado	42
Figura 4 La vivienda donde habita el encuestado es:.....	43
Figura 5 Ingreso Promedio	44
Figura 6 El encuestado trabaja actualmente	45
Figura 7 Tiempo trabajando interrumpidamente del encuestado	46
Figura 8 Interés por aplicar un crédito hipotecario del encuestado.....	47
Figura 9 Conocimiento de los requisitos para un crédito hipotecario del encuestado .	48
Figura 10 Opinión del encuestado sobre el requisito más complicado para un crédito hipotecario.....	49
Figura 11 Interés en adquirir un crédito hipotecario actualmente del encuestado	51
Figura 12 Apoyo de un Asesor financiero para su crédito hipotecario	52
Figura 13 Aceptación de pago por servicio de asesoramiento para financiamiento de vivienda nueva	53
Figura 14 Organigrama del Bróker Financiero	58
Figura 15 TIR y VAN	66
Figura 16 Punto de equilibrio.....	68

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Tema

Estudio de pre factibilidad para la creación de un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social en la ciudad de Guayaquil.

1.2. Planteamiento del problema

La vivienda es una de las principales necesidades básicas y es un derecho para todas las personas, como en la mayoría de países de América Latina en los últimos años Ecuador ha registrado una fuerte tendencia a la urbanización, este fenómeno se da principalmente en las grande ciudades como Guayaquil, ya que alberga mucha migración, esto genera un grave problema en cuanto a carencia de infraestructura de servicios públicos y equipamientos sociales.

En el país la adquisición de vivienda de interés social ha mantenido un crecimiento considerable, así lo demuestra el Diario El Comercio (2014), en donde se estipula que las inmobiliarias previeron construir 30.000 viviendas en proyectos habitacionales financiado por el Estado Ecuatoriano, puesto que uno de los objetivos gubernamentales es fortalecer la economía con el impulso del programa de vivienda de interés social y para clase media.

Ahora bien, el financiamiento para adquisición de viviendas de interés social despertó el interés de muchos habitantes en especial de la ciudad de Guayaquil, ya que los requisitos parecían prometedores, por ejemplo, el interés del crédito hipotecario es de 4,99% hasta 20 años plazos con una entrada del 5% pagando una cuota mensual de \$462, 00; 213 menor al pago anterior. (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica, 2015).

Sin embargo, a pesar de la facilidad que según el Gobierno Nacional impone para que los habitantes puedan adquirir un préstamo hipotecario, este resulta difícil puesto que precisan de tener un crédito aprobado en alguna entidad financiera, este aspecto cada vez más difícil ya que no todas las personas cumplen las exigencias que piden los bancos.

1.3. Formulación del problema

El presente estudio de pre factibilidad está encaminado a verificar si existe la necesidad de crear un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social en la ciudad de Guayaquil.

1.4. Sistematización del problema

- ¿Cuáles son las funciones de un bróker financiero?
- ¿Cuál es el estado actual del sector de vivienda en la ciudad de Guayaquil?
¿Cuál es la opinión de la ciudadanía de Guayaquil referente a la adquisición del crédito hipotecario?
- ¿Cuánto es la inversión para la creación de la empresa?

1.5. Delimitación o alcance de la investigación

Cobertura o delimitación geográfica: Personas entre los 20 a 50 años, de nivel socioeconómico C- que residan en la ciudad de Guayaquil.

Delimitación temporal: Enero – Julio 2016.

Delimitación de conocimiento: Identificar la dificultad para adquirir una vivienda a través de un crédito hipotecario.

1.6. Justificación de la investigación

El Gobierno Nacional ha vuelto su atención hacia el sector de la construcción, situación que ha permitido ofrecer cifras positivas en los indicadores del mismo. Dentro de este sector debemos destacar la Vivienda de Interés Social, el cual contemplamos como solución a varios sectores que son vulnerables: reivindica al sector de la economía reduciendo los índices de desempleo, solución para personas de escasos recursos que no tienen vivienda propia y la mayor contribución se la realiza a la economía nacional aumentando el PIB.

La vivienda es un derecho estipulado por la Constitución Política de la República del Ecuador, sin embargo en nuestro país según el VI censo de población y vivienda del 2011 existen 3´456.103,00 viviendas distribuidas en el área urbana y rural, donde más de 1´000.000,00 de familias ecuatorianas que no disponen de un espacio apto para vivir.

Debido a las diversas situaciones planeadas sobre las dificultades de las personas para acceder a préstamos hipotecarios para viviendas de interés social, hace determinar el nivel de imposibilidad de las personas de salir por sí mismas de la mencionada encrucijada de la pobreza y la perpetuación de la situación de miseria entre generaciones ya que no cuentan muchas veces con viviendas propias o un empleo que les brinde mayores facilidades para mejorar su calidad de vida.

Conforme al Plan Nacional del Buen Vivir en su objetivo #3 que consiste en Mejorar la Calidad de vida de la población, y que mejor que poder adquirir una vivienda, por ello, el bróker financiero que pueda contribuir a los ciudadanos en mejorar los procesos y agilizarlos para adquirir un crédito hipotecario.

Por otro lado, también se toma a consideración el Art. 375 de la Constitución de la República del Ecuador en su sección cuarta manifiesta que el Estado garantizará el hábitat y vivienda digna y en numeral 5 manifiesta que “Desarrollará planes y programas de financiamiento para vivienda de interés social, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos económicos y las mujeres jefas de hogar”, lo cual demuestra la importancia de crear nuevas opciones para un mercado atendido de manera inadecuada y que tiene oportunidad de crecimiento.

1.7. Objetivo General

Determinar la pre factibilidad para la creación de bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social en la ciudad de Guayaquil.

1.8. Objetivos específicos

1. Sistematizar los fundamentos teóricos del bróker financiero.
2. Evidenciar el interés, la necesidad de la creación de un bróker financiero en la ciudad de Guayaquil.
3. Estructurar un análisis financiero que determine la utilidad y la sustentabilidad del bróker.

1.9. Planteamiento hipotético

Realizar el estudio de pre factibilidad para crear un bróker financiero, especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social en el norte de la ciudad de Guayaquil, brindando toda la información y servicio necesario a las personas de niveles socioeconómicos tipo C interesadas en la adquisición de vivienda.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Estudio de arte.- Antecedentes

2.1.1. Antecedentes históricos de la ciudad de Guayaquil.

“El proceso de fundación y consolidación de la “Inquieta Guayaquil” es bastante complejo y relativamente largo hasta su definitiva ubicación, y se sitúa entre 1535 y 1547”. (Rojas & Villavicencio, 1988, pág. 15). Según los autores Rojas & Villavicencio (1988), en sus primeros años la ciudad de Guayaquil tuvo un lento crecimiento de la población, para “1571 había 320 personas; para 1605 eran 1.100; hacia 1620, aproximadamente 2.000; y para 1678 sumaban 6.000 habitantes”.

Durante el siglo XVIII la “Ciudad Nueva” que fue la otra ubicación de la “Ciudad Vieja” y ésta fueron creciendo y su población aumentando localizándose en la zona de esteros. Aproximadamente en el año de 1793 existían dos tipos de construcciones en Guayaquil, las cuales eran las casas de caña con dos pisos y techo de bijao que hacían un total de 655 y las balsas en el río consideradas también viviendas con una cantidad indefinida.

A finales del siglo XVIII, la ciudad experimentó un crecimiento económico debido a la producción de cacao y el aumento de la población se dio gracias a la inmigración de habitantes de otras zonas de la costa y sierra, e incluso provenientes del norte de Perú. Así mismo, se fueron realizando obras públicas importantes que muestran el progreso en esta fase como son el alumbrado público, construcciones de templos,

administrativas, etc. En 1820, siendo ésta la época de la independencia, la población de Guayaquil ya era de aproximadamente 20.000.

El período planteado corresponde, en lo económico, a la época de mayor auge en la exportación de cacao (que generaba la mayor cantidad de divisas para el Estado) y, en lo político, al control del país por la pujante burguesía agroexportadora guayaquileña, situación que redundó en una concentración de actividades de diversa índole. Esto atrajo gran cantidad de población a Guayaquil: de unos 70.000 habitantes a comienzos del siglo XX, llega a casi 120.000 en 1930. Se trata de un proceso de densificación urbana más que de dispersión: la ciudad creció de 460 a 590 hectáreas, lo que significa una densidad de casi 200 habitantes por hectárea. (Rojas & Villavicencio, 1988, pág. 23)

En cuanto a la obra pública del estado ecuatoriano y del municipio se dio paso a las obras de agua potable; se apresuraron los trabajos del ferrocarril; se comenzó a construir edificios como colegios, escuelas, gobernación, la Aduana, etc. de acuerdo a Rojas & Villavicencio (1988, pág. 30): “El resultado más visible de este gran movimiento económico fueron los Bancos de Guayaquil, que adquieren gran importancia no sólo en el ámbito local sino nacional”.

En Guayaquil se levantaron hasta diciembre del 2014, 78 proyectos habitacionales, según la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros de la ciudad. Más del 70% de los nuevos proyectos se localizan en el norte y noroeste de la ciudad, dirigido particularmente en la vía a la Costa y en la autopista Narcisca de Jesús, también

conocida como Avenida Terminal Terrestre-Pascuales que son dos puntos estratégicos de ingreso a la urbe. (Revista Líderes, 2015)

Mientras que en la ciudad ya están levantados 120 proyectos habitacionales. En el centro de la urbe también hay oferta. El último, que probablemente sea la mayor inversión en los últimos dos años, es el complejo hotelero y de departamentos Swiss Towers, que serán dos torres de 190 metros de altura, que se edificarán frente al Malecón, con una inversión de USD 120 millones, y cuya primera etapa se prevé esté lista en el 2015. (Revista Líderes, 2015)

Mediante la resolución 045-2015-F, en marzo de 2015 se estableció que las tasas de interés para créditos hipotecarios de la banca privada pasen del 10% al 4,99%, mientras que las del BIESS del 8,48% al 6%. La resolución busca incentivar la construcción de vivienda de interés social y este año el BIESS tiene previsto colocar \$ 1.250 millones en préstamos hipotecarios a una tasa del 6%; mientras que la banca privada estima inyectar \$ 85'632.682 con un interés del 4,99%. Los créditos hipotecarios que ofrece el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) representan el 70% de la cartera de hipotecarios. (Diario El Telégrafo, 2015)

Las cifras del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess) confirman que la preferencia del ecuatoriano es la vivienda terminada. Entre octubre del 2010 y octubre del 2011 el Biess entregó unos USD 740 millones en préstamos hipotecarios (en valor neto). De esa cifra, 611,5 millones fueron para vivienda terminada. Los otros

128,5 millones fueron para construcción de vivienda, reparación, remodelación, sustitución de hipoteca o compra de terrenos. (El Comercio, 2012)

El segmento más importante del sector inmobiliario es el de la promoción y venta de viviendas. Los factores que inciden en la decisión de compra de una vivienda son, básicamente, los siguientes: ubicación, precio, calidad aparente, las expectativas de evolución de los precios en un futuro próximo y la confianza en la situación económica general y particular de quien la pudiera adquirir. (Echavarren, 2011, pág. 113)

2.2. Fundamentación teórica

2.2.1. Bienestar Social

Pearce (1999) indica acerca del bienestar social en la composición de la comunidad en general: “[...] BIENESTAR SOCIAL es la relación entre el bienestar de la sociedad en su conjunto, y todas las variables que la afectan a cada estado de la economía y a la ‘calidad de vida’”. (pág. 180)

Las políticas de bienestar social son importantes porque forman el marco que permite a todos los ciudadanos de una nación en particular a vivir dentro de sus derechos básicos con el acceso a algunos de los servicios sociales más necesarios. El bienestar social comprende varios aspectos de la sociedad que son: la educación, la salud, el bienestar personal y la vivienda.

El concepto de “bienestar social” toma en cuenta tres aspectos: el nivel de vida, que indica el grado de satisfacción de las necesidades y requerimientos de una comunidad; el estándar de vida, que refleja las aspiraciones sociales (normativas) en un momento dado; y la calidad de vida, que se refiere fundamentalmente al volumen y distribución de servicios públicos y sociales. (Obregón, 2008, pág. 21)

Es sin duda cierto que el Bienestar Social está muy relacionado con la satisfacción de las necesidades, tanto individuales como colectivas. De ello se deduce que si se puede medir el grado de utilidad proporcionado por los bienes y servicios puestos a disposición de los individuos y de la sociedad, tendremos un instrumento adecuado a los fines que estamos buscando. (Segundo, 2014)

Con el paso del tiempo las actividades y funciones del estado han ido aumentando. Hoy en día, al concepto de bienestar social se le está dando la debida importancia, sin embargo, aún falta consolidar ciertos aspectos como lo es la vivienda, ya que la situación económica por la que atraviesa el país limita el acceso a éstas.

Para Musitu, Herrero, Cantera, & Montenegro (2014): El bienestar social es un constructo teórico-metodológico destinado a medir grados de satisfacción de las personas, en relación con sus necesidades sentidas y también en lo que concierne a las necesidades comparativas respecto a otros grupos sociales que estiman como semejantes. (pág. s.n.)

La responsabilidad del gobierno para velar por el bienestar de la sociedad se basa en proporcionar instalaciones adecuadas para satisfacer las necesidades básicas de los

individuos, establecer centros educativos de calidad tanto básicos como superiores, el cuidado de la salud, entre otros.

Cabo & Bellmont (2014) mencionan lo siguiente:

Una de las fuentes principales del estado de bienestar (bienestar económico y bienestar social), de un país lo constituye la salud, necesidad básica e ineludible y también irrenunciable del ser humano, que constituye un derecho fundamental primario, junto con la educación, cultura, defensa y seguridad, y para su logro se requiere de la planificación y la asignación de los recursos económicos necesarios, (recursos económicos susceptibles de un uso alternativo social) de manera eficiente y eficaz en los Presupuestos Generales del Estado (PGE), para la obtención de los niveles de salud demandados por la sociedad. (pág. 1207)

Es importante tener en cuenta que el estado que es el principal ente encargado del bienestar social cuenta con un presupuesto para realizar las diversas actividades e inversiones que brinden mejores condiciones de vida para los habitantes del país, es decir, con tal presupuesto se busca disminuir la pobreza, mejorar la educación, brindar mayor acceso a viviendas, etc.

2.2.2. Hábitat y Vivienda

Art. 30.- Las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con dependencia de su situación social y económica. . (Asamblea Constituyente, 2008, pág. 33)

Art. 31.- Las personas tienen derecho al disfrute pleno de la ciudad y sus espacios públicos, bajo los principios de sustentabilidad, justicia social, respeto a las diferentes

culturas urbanas y equilibrio entre lo urbano y lo rural. El ejercicio de derecho a la ciudad se basa en la gestión democrática de esta, en la función social y ambiente de la propiedad y la ciudad, y en el ejercicio pleno de la ciudadanía. . (Asamblea Constituyente, 2008, pág. 33)

2.2.3. Plan Nacional del Buen Vivir

Art. 14.- Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, *sumak kawsay*. Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados. (Asamblea Constituyente, 2008, pág. 13)

Es importante tener en cuenta que el Plan Nacional del Buen Vivir es un proyecto ejecutado por la Presidencia de la República del Ecuador en el año 2013 con una fecha de culminación para el 2017. Dicho plan tiene la finalidad de mejorar la calidad de vida de los habitantes mediante la realización de distintas actividades, además de fomentar la protección del medio ambiente, sustentándose en el artículo antes mencionado.

El proyecto cuenta con algunos objetivos importantes para cumplir con la meta principal; uno de estos consiste en Mejorar la Calidad de vida de la población, y que mejor que poder adquirir una vivienda, por ello, el bróker financiero para que pueda

contribuir a los ciudadanos en mejorar los procesos y agilizarlos para adquirir un crédito hipotecario.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Agente de bolsa

El Bróker de Créditos o Bróker financiero actúa como intermediario entre Clientes y Entidades Financieras. Es responsable de conjuntar a dichas partes y su objetivo es acercar los clientes a todo el sector financiero, con la experiencia y conocimiento del mercado que lo caracterizan. El Bróker de Créditos hace exactamente el mismo trabajo que un gerente o asesor de un banco, a excepción de que puede ofrecer opciones en todo el sector financiero. (Montalvo, 2015)

Más comúnmente se conoce a los brókers como las diferentes situaciones que se dan entre los vendedores y los compradores estos son también llamados corredores de bolsa, estos mismos que actúan como intermediarios de la antes mencionadas situaciones, en algún caso este tipo de entidades reciben por sus servicios determinada cantidad de dinero los cuales se obtienen a manera de cobro de servicios, ya que a su vez su accionar es más como un agente asesor.

Los brókers son aquellas personas o empresas encargadas de actuar como intermediarios entre los vendedores y compradores de negocios, a fin de posibilitar el acercamiento de las partes y conciliar, una fácil y buena negociación. Una buena analogía que se puede realizar para entender más a fondo que es un bróker, es comparando estos con los corredores de bienes raíces, que se encargan de buscar a los

vendedores de bienes para acercarlos a los posibles compradores, con el propósito de obtener una comisión por dicho acto; algo así son a su vez los bróker que a diferencia de los corredores no venden bienes, sino activos financieros. (Cova, Cova, & Fajardo, 2010, pág. 58)

Normalmente los bróker son personas independientes que se encargan de utilizar todas sus herramientas al momento de mediar todas las acciones de ambas partes, las diferentes responsabilidades de los bróker es poder atraer a los diferentes vendedores dentro del consumo de este servicio, recordemos lo siguiente a estas personas las cuales se encargan de realizar este tipo de tareas se los encuentra a menudo en la vida cotidiana por ejemplo un caso muy común son los vendedores de bienes raíces. Los bróker también se encargan de ofrecer una mejor promoción en cuanto a costos de operación o venta, mucho mejores que otras entidades, estos a su vez dependiendo del tipo de negocio o empresa pueden ganar acciones las cuales pueden ser vendidas o simplemente ser mantenida por dichas personas.

Un bróker es la persona o institución que actúa como intermediario entre dos o más personas involucradas en una transacción comercial de cualquier tipo. Su servicio, por el cual gana una comisión, consiste en concretar la transacción o en poner en contacto a las partes facilitando información sobre ellas. [...] El intermediario financiero no toma ninguna responsabilidad legal por el incumplimiento de las obligaciones contenidas en los valores transados. (Escobar & Cuartas, 2006, pág. 73)

Un corredor o bróker es una persona o una empresa que actúa como intermediario entre compradores y vendedores. No existen corredores sólo en los mercados financieros, sino también en el mercado inmobiliario, el mercado de materias primas, el mercado del arte, etc.

“Una opción consiste en contratar los servicios de un asesor financiero, llamado a veces bróker, que se encargue de localizar los inversores potenciales más interesantes y de hacerles llegar la información y gestionar el proceso”. (Accerto, 2014, pág. 3)

La negociación de valores en las bolsas se efectúa por medio de los miembros de la Bolsa, conocidos usualmente con el nombre de corredor de bolsa, sociedades de valores, casas de bolsa o agentes. Estos realizan su labor a cambio de una comisión. (Serrano, 2013, pág. s.n.)

A los corredores se les paga una comisión, que es un porcentaje del precio de la compra o del cliente, aunque algunos reciben una tarifa fija por transacción o una mezcla de los dos. Los corredores son algunas de las personas más importantes en cualquier mercado porque atraen a compradores y vendedores y crean así la liquidez y eficiencia en el mercado.

Los bróker hipotecarios son intermediarios financieros cuya función es asesorar a los particulares para que obtengan la mejor financiación. Se trata de empresas o profesionales que conocen muy bien el mercado hipotecario, la oferta de productos y a las diferentes entidades de crédito. De forma que ofrecen sus servicios, sobre todo, a aquellas personas que buscan un tipo de financiación muy específica. (Diario 20minutos, 2011)

Como alternativa, los corredores pueden ofrecer un servicio de asesoramiento. Ahí es donde un corredor ofrece consejos sobre qué invertir, así como la ejecución de las operaciones. Ellos sólo realizan las operaciones en su nombre una vez que se haya dado el visto bueno. El coste adicional de un corredor de servicio completo puede valer la pena para las personas que no tienen conocimiento sobre la inversión o la planificación financiera.

2.3.2. Funcionamiento de un bróker

Al bróker se le paga una comisión, que es un porcentaje de la compra o del cliente en referencia al precio de venta, aunque algunos reciben una tarifa fija por transacción o una mezcla de los dos.

Escoge un bróker para operar en la Bolsa. Debe de ser excelente y conocido, pero debes de tener en cuenta cuánto cobra por sus servicios. Cuando se realice una operativa bursátil a gran escala sus comisiones pueden marcar la diferencia entre conseguir que el año sea positivo o negativo para nuestras finanzas. (Serrano, 2013)

Hay muchos tipos de bróker en el mundo financiero. Por ejemplo, un corredor de mercancías se especializa en el comercio de productos básicos, un corredor de piso maneja órdenes en el piso de un archivo o de los productos básicos de cambio y un corredor de servicio completo ofrece servicios de corretaje y vende otros productos financieros tales como seguros, planificación de impuestos o de investigación llevados a cabo por otros miembros de la casa de bolsa. Un corredor de descuento esencialmente ejecuta las operaciones por cuenta de clientes y hace poco más.

2.3.3. Tipos de bróker

Llamamos trading a comprar o vender un instrumento financiero cotizado en bolsa, utilizando para ello una plataforma o bróker que nos suministra en tiempo real los datos del activo que queremos operar. (Muñoz & Gianninoni, 2016)

Bróker de hipotecas: los bróker de hipoteca tiene el objetivo de guiar a los clientes a través del proceso de selección de un paquete de hipoteca adecuado con las ofertas de paquetes competitivos. También ofrecen asesoramiento financiero de la hipoteca y la propiedad. Su trabajo consiste en encontrar un paquete de hipoteca que satisface las necesidades del prestatario, y para ayudar al proceso de cliente y completar el formulario de solicitud de hipoteca. Los bancos pasan a través de corredores de subcontratar con eficacia la tarea de encontrar y calificar los prestatarios.

Bróker de bienes raíces: Los bróker de bienes raíces encuentran compradores para aquellos que quieran vender bienes raíces y encuentra vendedores para aquellos que quieran comprar bienes raíces. Los corredores de bienes raíces ayudan a los vendedores a comercializar su propiedad y lo venden para el precio más alto posible; sino que también ayudan a los compradores adquirir propiedades para el mejor precio posible. Una vez que el agente encuentra con éxito un comprador, el agente de bienes raíces recibe una comisión por su servicio.

Corredor de la divisa: corredores de la divisa son empresas o individuos, que ayudan a las personas naturales o empresas para el comercio en el mercado de divisas.

Corredores de divisas hacen dinero de pip o "propagación". Una extensión es el aumento de precio mínimo en moneda.

El bróker de bolsa: Un corredor de bolsa es una persona o empresa que compra y vende acciones en nombre de otra persona o compañía, y trata de hacer coincidir a los compradores y vendedores. Muchas personas buscan el consejo de estos y pagar por los servicios con la finalidad que pueda ayudarles a tomar decisiones informadas acerca de sus finanzas con una guía bien informada e interactiva de una licencia de corredor de bolsa.

Bróker de seguros: Un corredor de seguros ayudará al cliente a elegir la mejor opción para satisfacer sus necesidades. Un inversor en busca de una nueva inversión se beneficiará enormemente del uso de un intermediario como un bróker, ya que como corredores tienden a estar más al día con las tendencias y acontecimientos en el mercado. También según la ley el corredor tiene un deber fiduciario para asesorar al cliente sobre sus mejores intereses.

2.3.4. Créditos Hipotecarios

Préstamo hipotecario: son los concedidos con garantía de bienes inmuebles. Si el cliente no paga, la entidad puede embargar los bienes hipotecados. La formalización debe realizarse mediante escritura pública. Los gastos de formalización son más elevados que en los préstamos personales (gastos de estudio, tasación, comisión de apertura, notario, registro, seguros) y el tipo de interés es menor. La amortización suele ser a largo plazo. (Rey, 2012, pág. 227)

Las hipotecas son procesos que se realizan a manera de un intercambio de un bien por dinero, las cuales las mismas no se pierden en su totalidad ya que se decide o llega a un acuerdo de pago mensual, es más que nada una manera de conseguir dinero a cambio de en este caso algún terreno a vivienda, estas misma que deberán ser pagadas a tiempo, caso contrario se procederá a realizar los diferentes trámites para que la persona que posea los papeles se reconozca como legítimo dueño.

Según lo expresado por Romo (2012), indica que “con relación a este tipo de crédito establece una solicitud a la institución Bancaria para poder obtener una vivienda ya levantada, así también para la edificación de diversos elementos tales como domicilios, también agencias y otros bienes raíces”.

La hipoteca aparece con la finalidad de garantizar la deuda por medio de un activo real. Las entidades financieras son motivadas a realizar los préstamos hipotecarios por medio de la emisión de títulos respaldados por las mismas hipotecas y garantizadas por el gobierno. (Villamar, 2013, pág. 16)

Ser propietario de una casa es también una oportunidad para echar raíces y participar en la comunidad. Comprar una casa es la oportunidad para dejar atrás el estilo de vida y alquiler de departamento, es el intercambio de algo temporal que pertenece a otra persona por algo permanente que le pertenece a uno mismo.

“El préstamo hipotecario es uno de los más comunes y extendidos. La finalidad de los fondos solicitados en este contrato es la adquisición de la vivienda”. (Aibar, 2012, pág. 82)

A raíz del estallido de la burbuja inmobiliaria y desde diversos colectivos sociales, se viene reclamando la dación en pago. La dación en pago establece que mediante la entrega del bien objeto de la garantía queda saldada la totalidad de la deuda. Esta figura es muy común en EEUU pero no en la legislación española, y no es recogida en los préstamos hipotecarios, por lo que ocurre esta situación, de que una vez subastada la vivienda, y que ha pasado a otro propietario, el deudor todavía tenga deuda pendiente con la entidad financiera, al no haber conseguido un buen precio en la subasta, o haber quedado ésta desierta. (Aibar, 2012, pág. 177)

Una hipoteca es un préstamo que se obtiene pagar una casa o terreno. Cualquiera de éstas se utiliza como garantía del préstamo, lo que significa que si el prestatario no hace sus pagos, el prestamista puede tomar la casa para cubrir esos valores atrasados. El préstamo es la cantidad que realmente solicita el prestatario para comprar la casa. El interés es la cantidad que el banco le cobra por usar ese dinero; es un porcentaje basado en los indicadores económicos actuales.

Según Kiff y Klyuev (2009), la función principal del administrador del préstamo es cobrar los pagos de hipotecas de los prestatarios y transmitirlos a los tenedores de las hipotecas (fideicomisos en el caso de los préstamos titulizados). Los administradores de préstamos también se encargan de gestionar las cuentas de depósitos en garantía

que mantienen en nombre de los prestatarios para el pago de impuestos sobre la propiedad y seguros, y recurren a varios tipos de técnicas de mitigación en caso de incumplimiento del prestatario. (International Monetary Fund, 2012, pág. s.n.)

El crédito hipotecario es un préstamo para financiar la compra de bienes raíces, por lo general con especificados periodos de pago y tipos de interés. El prestatario (deudor) le da al prestamista (acreedor) un gravamen sobre la propiedad como garantía para el préstamo. El gravamen del deudor sobre la propiedad expira cuando la hipoteca se haya pagado totalmente.

El crédito hipotecario es una modalidad específica del crédito, la cual tiene por objetivo financiar la compra de un bien inmueble en el mediano o largo plazo con la particularidad que el bien comprado es utilizado como garantía o prenda en favor del prestatario. Un aspecto importante para la entidad emisora es el manejo apropiado de recursos en el tiempo. Realizar captaciones de depósitos con horizonte de corto plazo y para financiar colocaciones de largo plazo, conlleva el riesgo de quiebra, si bajo una mala gestión no se llega a contar con la liquidez necesaria para honrar sus compromisos de corto plazo (aun cuando sus estados financieros indiquen solvencia de la institución). (Luengo & Medina, 2014)

Comprar una casa es todavía una de las inversiones financieras más razonables para las familias de algunos países, y el proceso de compra de un nuevo hogar, comprende solicitar un préstamo de hipoteca. La industria de la hipoteca ha sido objeto de una

reforma integral en los últimos años, y las directrices de crédito se han vuelto más estrictas.

Quien cita a Inversión-es (2013) Los créditos hipotecarios son muy importantes para la economía y finanzas de las personas, constructores, y comerciantes, ya que les facilita el dinero necesario para poder construir su patrimonio, sea en la compra de la vivienda o del terreno o del local para su negocio. Para los gobiernos, el sector de la construcción genera empleo y desarrollo, y los créditos hipotecarios permiten al sector de la construcción su crecimiento y venta de sus proyectos, al otorgarles financiación y capacidad de compra y pago a los clientes. (Pérez, 2013, pág. 12)

En el proceso de solicitud de la hipoteca se determina la accesibilidad del crédito en base a los siguientes factores:

- Los ingresos del comprador
- La cantidad de dinero en efectivo que se puede utilizar como pago inicial
- Las obligaciones de deuda actuales
- Los posibles gastos necesarios para mantener el hogar
- La cantidad del pago mensual de la hipoteca debido al prestamista

En el entorno de vivienda y crediticio es importante analizar cómo se canaliza el capital para la adquisición de vivienda por parte de las instituciones financieras públicas o privadas. La movilidad de capital permite que las personas que no tienen la capacidad debido a sus ingresos, pueda adquirir un bien que no está dentro de sus presupuesto, con la ayuda de un crédito. (Pérez, 2013, pág. 14)

Para calcular un pago de la hipoteca, los solicitantes también deben entender los términos financieros actuales en el mercado. Las condiciones típicas incluyen:

- Tasa de interés
- El plazo del préstamo, también conocida como la vida del préstamo
- El pago inicial
- El costo de la cubierta de la proporción de ingresos

El Préstamo Hipotecario es una operación financiera por medio del cual se puede acceder a una vivienda mediante un contrato entre una entidad financiera y una persona natural o jurídica, con la garantía del inmueble. Se formaliza en documento público y sus derechos se constituyen con la inscripción en el Registro de la Propiedad. (Paucar, 2012, pág. 36)

Una vez que una aprobación previa se ha emitido, al solicitante se le da un conjunto de condiciones que se deben cumplir antes de la aprobación. Mientras tanto, el tipo de producto de la hipoteca, la tasa de interés, puntos y costos de cierre se calculan y, en algunos casos, se negocian.

“El crédito hipotecario es, para la mayoría de los ciudadanos de la UE, la inversión financiera más importante de su vida. Los mercados de crédito hipotecario constituyen una parte significativa de la economía de Europa [...]”. (Alcalá, 2014, pág. 201)

Los prestatarios potenciales que prefieren pagos estables y esperan permanecer en sus hogares durante más de siete años serán mejor servidos por una tasa de interés fija. La tasa de interés de la mayoría de productos de la hipoteca de tasa fija se calcula mediante el proceso de amortización. Esto significa que aunque las cantidades de la porción de

capital e intereses por ascenso y la caída durante la vida del préstamo, el pago mensual sigue siendo el mismo.

“Crédito que otorga el Banco para la adquisición de una propiedad ya construida, un terreno, como también para la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido”. (Loor, 2014, pág. 33)

El cobro de la hipoteca se aplica cuando es necesario pagar una deuda, y el deudor al no alcanzar a cubrir su deuda, debe entregar sus bienes a manera de pago. El proceso legal para aquellos casos en que el deudor hipotecario hubiese dejado de pagar los vencimientos pactados para devolución del capital e intereses del crédito entregado, se halla previsto en artículos de la ley. La acción hipotecaria comienza por demanda judicial de inicio del procedimiento ejecutivo hipotecario, que asimismo ocasiona que se encarezca la deuda impagada, con motivo de los gastos de abogados, procuradores e intereses procesales de demora. Además, si con la realización del bien hipotecado no se alcanzara a pagar toda la deuda acumulada, el acreedor hipotecario puede pedir al Juez que ordene proseguir la ejecución judicial contra el resto de los bienes del deudor hipotecario. (Villamar, 2013, págs. 17-18)

La hipoteca es un acuerdo jurídico que transmite el condicional derecho de propiedad sobre un activo del propietario (deudor) a un prestamista (acreedor) como garantía para un préstamo. El derecho de garantía del prestamista se inscribe en el registro de documentos de propiedad para que sea pública la información, y se anula cuando el

préstamo sea pagado. Cuando la propiedad personal como electrodomésticos, automóviles, joyas, etc. se hipoteca, se le llama hipoteca mobiliaria.

2.3.5. Proyecto de factibilidad

Según Reyes (2013, pág. s.n.):

Aquí se detalla el producto que queremos ofrecer, se analiza sin entrar en detalle los aspectos técnicos y financieros, así como los alcances y evaluación del proyecto, este estudio ofrece la primera luz acerca de si va a ser o no rentable el proyecto de inversión.

Como su nombre indica, un estudio de factibilidad se usa para determinar la viabilidad de una idea. El objetivo de dicho estudio es asegurar si un proyecto es legal y técnicamente factible y económicamente justificable; éste muestra si un proyecto es digno de la inversión.

Un proyecto se considera factible, en general, si al planificarlo existe la posibilidad que se sobrepasen los límites de plazos y recursos para cumplir la calidad especificada. No se considera técnicamente factible si no se cuenta con los equipos y/o mano de obra y/o materiales que garanticen cumplir los requerimientos de calidad especificada. (De Solminihac & Thenoux, 2011, pág. 69)

Un estudio bien diseñado debería ofrecer un fondo histórico de la empresa o proyecto, una descripción del producto o servicio, estados contables, los detalles de las operaciones y la gestión, la investigación de mercados y políticas, datos financieros, los requisitos legales y las obligaciones fiscales. Por lo general, este tipo de estudios preceden al desarrollo técnico y la ejecución del proyecto.

“Un análisis de factibilidad es una evaluación preliminar de una idea de negocio que determina si el proyecto de emprendimiento visualizado tiene posibilidades de éxito”. (Longenecker, Petty, Palich, & Hoy, 2012, pág. 94)

La realización de un estudio de factibilidad es siempre beneficiosa para el proyecto, ya que el emprendedor y otras partes interesadas tienen más clara la idea. Se considera que una de las principales ventajas de un estudio de factibilidad es que brinda un mayor enfoque y proporciona un esquema alternativo, identifica una razón válida para llevar a cabo el proyecto y mejora la toma de decisiones.

2.4. Marco Legal

2.4.1. Vivienda de Interés Social

Mutualista Pichincha es una entidad que ofrece préstamos para el financiamiento de viviendas u otros bienes, brindado así a los ciudadanos una oportunidad para obtenerlos. Una vez que se conoce el déficit de vivienda que existe en el país y motivados por contribuir a la erradicación de la pobreza e impulsar el desarrollo económico y social, esta empresa inició un proceso para el crecimiento del sector inmobiliario dirigido a la vivienda social.

De conformidad con las políticas del Gobierno Nacional y para servir a la población más vulnerable, pobre y desposeída del país, fue necesario introducir nuevos parámetros normativos a la reglamentación existente del Sistema de Incentivos para la Vivienda urbana, rural y urbano marginal, que respondan a la real situación económica de los habitantes. (Mutualista Pichincha, 2016)

Gracias a un convenio de redescuento entre el Banco del Estado (BdE) y Mutualista Pichincha, esta última institución inició la entrega de créditos hipotecarios para Vivienda de Interés Social (VIS). Este tipo de viviendas comprenden unidades valoradas en hasta USD 40.000. Los préstamos están disponibles para constructores, promotores y usuarios finales. De esta manera, ambas entidades suman fuerzas para promover la construcción y el acceso a la vivienda en los sectores más vulnerables de la sociedad. (Mutualista Pichincha, 2015)

El convenio de redescuento posibilita que el Banco del Estado, como banca de segundo piso, confiera fondos a Mutualista Pichincha para que otorgue créditos VIS. Bajo este mecanismo, el acuerdo comprende dos líneas de financiamiento, una para créditos al constructor y otra para créditos al usuario final. El monto total asciende a US\$30 millones que será entregado en diversas fases. (Mutualista Pichincha, 2015)

Los préstamos Viviendas de Interés Social (VIS) para constructores contemplan las siguientes condiciones: hasta el 80% de financiamiento del costo total, siempre que se mantenga una garantía hipotecaria mínima del 120%; 6,5% de interés; plazo equivalente a la construcción de la obra, máximo cinco años; y, hasta tres años de gracia para el pago del capital. En cuanto a los créditos para usuarios finales: 95% de financiamiento (vivienda única y de hasta USD 40.000), hasta 20 años plazo, a 4,88% de interés (tasa nominal). (Mutualista Pichincha, 2015)

Para acceder al crédito VIS, el solicitante no debe poseer otra vivienda. El programa financia la adquisición de viviendas nuevas que no superen los USD 40.000, con un

precio máximo por metro cuadrado de USD 890 y con una entrada del 5%, es decir, USD 2.000. (Mutualista Pichincha, 2015)

Cabe destacar que el crédito aplica para ecuatorianos residentes en el país y en el extranjero. Entre los principales requisitos para las personas con dependencia laboral son:

- Certificado de ingresos.
- Certificado de no poseer bienes inmuebles otorgado por el Registro de la propiedad.
- Declaración juramentada de no poseer vivienda.
- Para personas con negocio propio se requerirá: más lo anterior, copia del RUC o RISE y 2 referencias comerciales. (Mutualista Pichincha, 2015)

2.4.2. Código Orgánico Monetario Y Financiero, Libro II Ley Mercado

Valores

Art. 3.- Del mercado de valores: bursátil, extrabursátil y privado.- El mercado de valores utiliza los mecanismos previstos en esta Ley para canalizar los recursos financieros hacia las actividades productivas, a través de la negociación de valores en los segmentos bursátil y extrabursátil.

Mercado bursátil es el conformado por ofertas, demandas y negociaciones de valores inscritos en el Catastro Público del Mercado de Valores, en las bolsas de valores y en el Registro Especial Bursátil (REB), realizadas por los intermediarios de valores autorizados, de acuerdo con lo establecido en la presente Ley.

Mercado extrabursátil es el mercado primario que se genera entre la institución financiera y el inversor sin la intervención de un intermediario de valores, con valores genéricos o de giro ordinario de su negocio, emitidos por instituciones financieras, inscritos en el Catastro Público del Mercado de Valores y en las bolsas de valores.

Se entenderá como negociaciones de mercado privado aquellas que se realizan en forma directa entre comprador y vendedor sin la intervención de intermediarios de valores o inversionistas institucionales, sobre valores no inscritos en el Registro de Mercado de Valores o que estando inscritos sean producto de transferencias de acciones originadas en fusiones, escisiones, herencias, legados, donaciones y liquidaciones de sociedades conyugales y de hecho.

Las operaciones con valores que efectúen los intermediarios de valores autorizados, e inversionistas institucionales en los mercados bursátil y extrabursátil, serán puestas en conocimiento de la Superintendencia de Compañías y Valores para fines de procesamiento y difusión, en la forma y periodicidad que determine la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

Nota: Artículo sustituido por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 249 de 20 de Mayo del 2014. (Código Orgánico Monetario Y Financiero, Libro II Ley Mercado Valores, 2014)

TITULO VI

DE LA INFORMACION

Art. 24.- Del objetivo. - Con el propósito de garantizar la transparencia del mercado, los participantes deberán registrarse y mantener actualizada la información requerida por esta Ley y sus normas complementarias.

El Consejo Nacional de Valores (C.N.V) establecerá el contenido, la forma y periodicidad con la que deberá presentarse la información y lo hará en consideración a las características de los emisores, de los valores ofrecidos o de las entidades que se sometan a registro. No se considerará pública la información de entidades controladas por la Superintendencia de Bancos, que ésta clasifique como reservada.

Nota: Artículo reformado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 332 de 12 de Septiembre del 2014. (Código Orgánico Monetario Y Financiero, Libro II Ley Mercado Valores, 2014)

Art. 46.- Estructura de capital de las bolsas de valores. - Un accionista de una bolsa de valores no podrá ser titular ni acumular, directa ni indirectamente, un porcentaje mayor al cinco por ciento de acciones emitidas y en circulación, de dicha bolsa. Por excepción, con la finalidad de propender a la integración regional de las bolsas de valores locales y desarrollar el mercado de valores ecuatoriano, podrán superar este límite de participación hasta un máximo del treinta por ciento (30%) bolsas de valores o mercados regulados, calificados como tales por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, que cumplan por lo menos con los siguientes requisitos:

1. Acreditar experiencia de al menos tres años en la administración de sistemas bursátiles en otros mercados internacionales;
2. Demostrar un volumen total de montos negociados en el último año, superior en por lo menos diez veces el monto total negociado por todas las Bolsas de Valores autorizadas para funcionar en el Ecuador, en el último año; y,
3. Los demás requisitos que establezca la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

Los grupos financieros y las entidades vinculadas de manera directa o indirecta a estos, no podrán ser accionistas de las bolsas de valores ni formar parte de su Directorio.

Las acciones en que se encuentra dividido el capital social de una bolsa de valores, deben inscribirse en el Catastro Público del Mercado de Valores y ser negociadas bursátilmente.

Para el cumplimiento de esta disposición se debe tomar en consideración lo establecido en esta Ley y en sus normas secundarias, respecto de vinculaciones.

Nota: Artículo sustituido por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 249 de 20 de Mayo del 2014.

Nota: Artículo reformado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 332 de 12 de Septiembre del 2014. (Código Orgánico Monetario Y Financiero, Libro II Ley Mercado Valores, 2014)

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

El Marco Metodológico comprende los tipos de investigación que se utilizan para el respectivo estudio, como son: la investigación descriptiva, la cual se basa en las características específicas que presenta el problema, y la investigación de campo, que se refiere a la observación y obtención de datos de manera directa para una mayor comprensión.

Se describe también la técnica a utilizar, siendo esta la encuesta, a través de la cual se pretende recolectar información fundamental para de esta manera evaluar más a fondo la problemática y establecer una solución a la misma. Los datos serán procesados mediante el uso de la tecnología, es decir, con el programa Microsoft Excel donde se realiza la tabulación y sus respectivos gráficos.

La inversión inicial del presente proyecto será de \$43.230, el cual es económicamente rentable, ya que se logra un TIR de 16.82% y el VAN de \$13.909,07.

3.1. Tipo de investigación

3.1.1. Descriptiva:

Con este tipo de investigación le brinda los lineamientos de una forma más amplia de la situación actual de las personas que no cuentan con una vivienda a través de un crédito hipotecario, así como los factores que tuvieron influencia para ello.

3.1.2. Investigación de campo:

La investigación de campo permite conocer y comprender de forma más clara el problema, ya que se estudia la situación de manera directa, es decir, en el lugar donde se suscitan los inconvenientes, en el cual pueden verse personas involucradas.

3.2. Enfoque de la investigación

En la investigación se aplicó el método científico inductivo, deductivo y analítico porque a través de ellos se puede analizar la información válida para la propuesta de la creación de un bróker financiero. Por el carácter del mismo los autores establecen el modelo un enfoque cuantitativo para hacer uso adecuado de la técnica e instrumento que permite a la correcta aplicación de la investigación; además por medio de la propuesta de pre factibilidad se evidencia el propósito de que las personas del norte de la ciudad de Guayaquil, de nivel socioeconómico C-, puedan acceder a una vivienda de interés social, y para lo cual se utilizó para esta investigación los siguientes métodos, tipos de investigación y técnicas.

3.3. Métodos, Técnicas y procedimientos de la investigación

3.3.1. Método analítico.

Por ser el que se encarga de descomponer toda la información literaria bibliográfica obtenida por los autores para identificar el origen del problema, sus causas y efectos, siendo todos estos factores parte de la condición en la que una persona de nivel socioeconómico C- no pueda acceder a un crédito hipotecario para una vivienda de

interés social. Se considera que, al emplear el método analítico, se hace uso de la observación en general.

3.3.2. Método inductivo-deductivo.

El método inductivo se lo aplica para analizar de manera más profunda los factores que influyen en la compra de una vivienda de interés social, mientras que el deductivo hace referencia a la idea principal que los autores tienen sobre el problema.

3.3.3. Método estadístico.

Se lo emplea para conocer de una forma más específica la realidad en la que se encuentra una persona que radica en Guayaquil y que no pueda acceder a la compra de una vivienda de interés social, información que es posible obtener a través de valores estadísticos, gráficos, análisis, entre otros.

El instrumento establecido para el desarrollo efectivo es la encuesta como instrumento (cuestionario de preguntas cerradas). La encuesta se realizará a hombres y mujeres de Guayaquil entre los 20 a 50 años de nivel socioeconómico C-.

En esta investigación se requiere de un presupuesto basado en la elaboración al detalle del mismo, el cual se describe a continuación:

Tabla 2 Presupuesto

Descripción	Costo
IMPRESIONES	\$ 200,00
COPIAS	\$ 45,00
MOVILIZACIÓN	\$ 300,00
INTERNET	\$ 110,00
PEN-DRIVE	\$ 25,00
ALIMENTACIÓN	\$ 300,00
TOTAL	\$ 980,00

Elaboración: Los autores

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

La población seleccionada para este estudio está compuesta por hombres y mujeres de Guayaquil entre los 20 a 50 años de nivel socioeconómico C- que hacen un total de 497.490, siendo ésta extraída del universo de la población de Guayaquil, la cual es 2'278.691.

Tabla 3 Población a estudiar

Población total de Guayaquil	2'278.691
Hombres y mujeres de Guayaquil entre los 20 a 50 años	1'009.107
Hombres y mujeres de Guayaquil entre los 20 a 50 años de nivel socioeconómico C- (49,3%)	497.490

Fuente: Censo Nacional de Población y vivienda (INEC, 2010)

Elaborado por los autores

3.4.2. Muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se tomó en consideración la población antes descrita que son los hombres y mujeres de Guayaquil entre los 20 a 50 años de nivel socioeconómico C- lo que representa el 49,3% de la población total de Guayaquil que son 497.490, y con esta información se aplicó la siguiente fórmula de población finita ya que esta supera las 100 mil personas, con una confiabilidad del 94% y con un error admisible del 6%; se establece las probabilidades de éxito y fracaso en 50% cada uno.

3.4.3. Fórmula de extracción de muestra para la población en estudio

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{(e)^2}$$

$$n = \frac{1.88^2 \times (0.5)^2}{(0.06)^2}$$

$$n = \frac{3.5344 \times 0.25}{0.0036}$$

$$n = \frac{0.8836}{0.0036}$$

$$n = 245$$

3.5. Las variables y su operacionalización

3.5.1. Variables

Variable Independiente: Estudio de pre factibilidad.

Variable Dependiente: Creación de un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social.

Tabla 4 Operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
VARIABLE INDEPENDIENTE	Estudio de pre factibilidad	100% se realiza el estudio de pre factibilidad	Cuestionario de encuesta Libros Periódicos Revistas
VARIABLE DEPENDIENTE	Creación de un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social	100% se crea un bróker financiero especializado en créditos hipotecarios de Vivienda de Interés Social	Propuesta

Fuente: elaborado por los autores

3.6. Análisis y discusión de los resultados

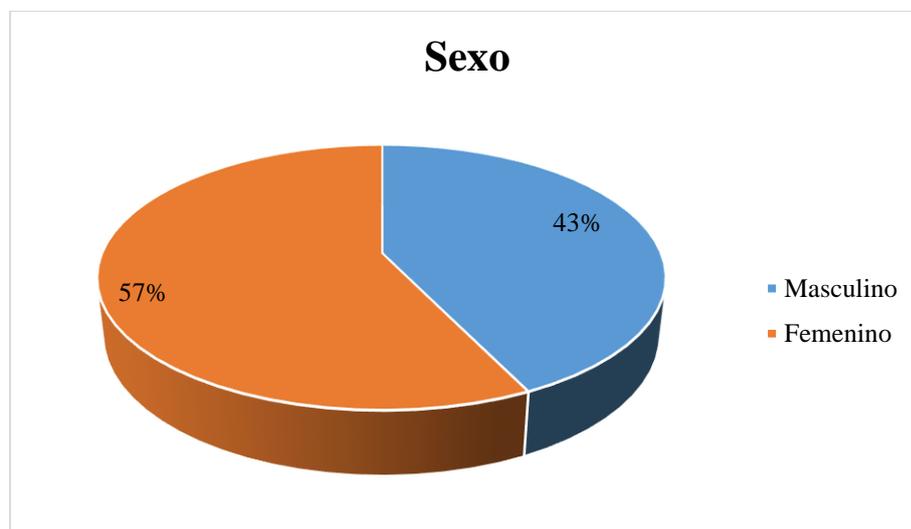
Tabla 5 Sexo de personas encuestadas

	f	%
Masculino	105	43%
Femenino	140	57%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 1 Sexo de personas encuestadas



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Las encuestas elaboradas indican que el mayor porcentaje que es el 57% corresponde al sexo femenino y el 43% al masculino.

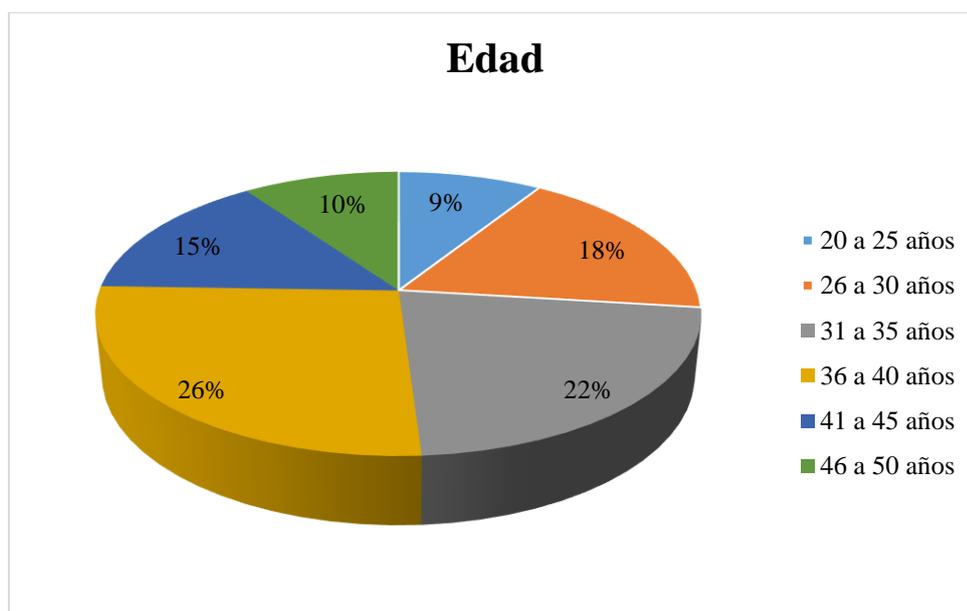
Tabla 6 Edad de personas encuestadas

	f	%
20 a 25 años	22	9%
26 a 30 años	44	18%
31 a 35 años	54	22%
36 a 40 años	65	27%
41 a 45 años	36	15%
46 a 50 años	24	10%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 2 Edad de personas encuestadas



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 27% de las personas tienen de 36 a 40 años, el 22% de 31 a 35 años y el 18% comprende una edad de 26 a 30 años. Solo el 9% de las personas tienen de 20 a 25 años.

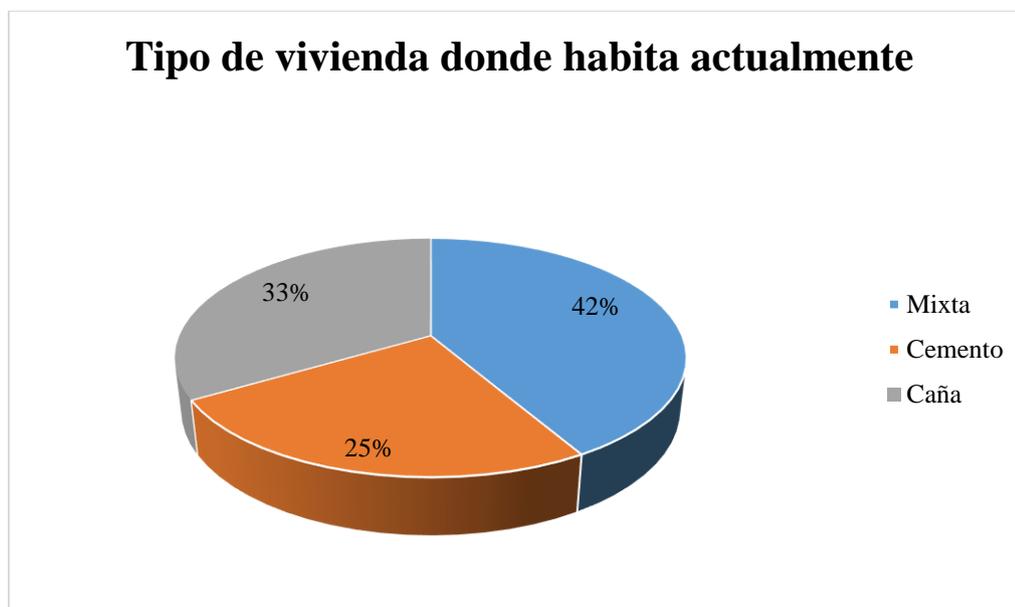
Tabla 7 Tipo de vivienda en la que habita actualmente el encuestado

	f	%
Mixta	102	42%
Cemento	61	25%
Caña	82	33%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 3 Tipo de vivienda en la que habita actualmente el encuestado



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 42 % de las personas encuestadas indicaron que el tipo de vivienda donde habitan actualmente es mixta, el 33% manifestó que es de caña y el 25% de cemento.

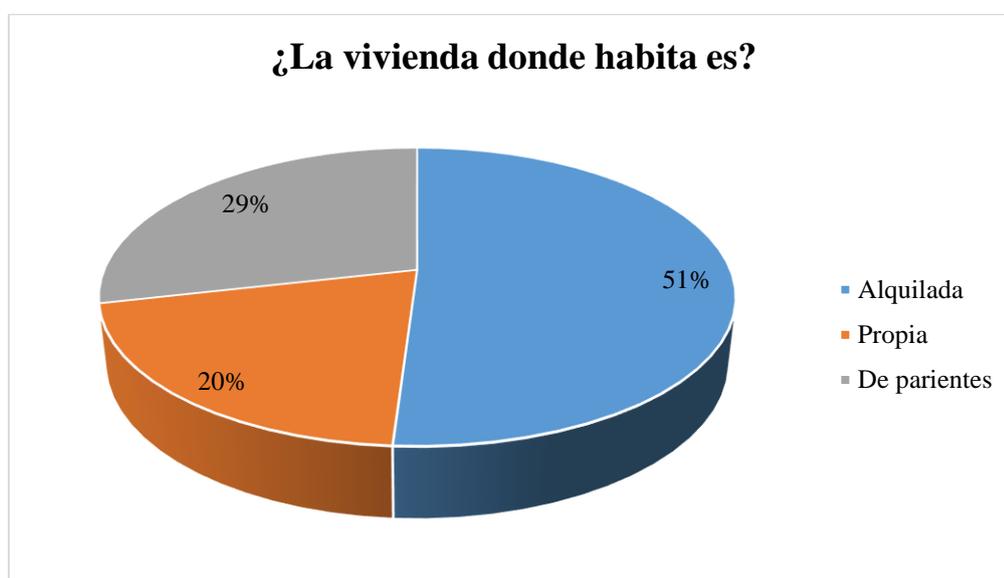
Tabla 8 La vivienda donde habita el encuestado es:

	f	%
Alquilada	125	51%
Propia	50	20%
De parientes	70	29%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 4 La vivienda donde habita el encuestado es:



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 51% de las personas indican que la vivienda donde viven es alquilada, el 29% manifestó que es de parientes y el 20% manifestó que es de su propiedad.

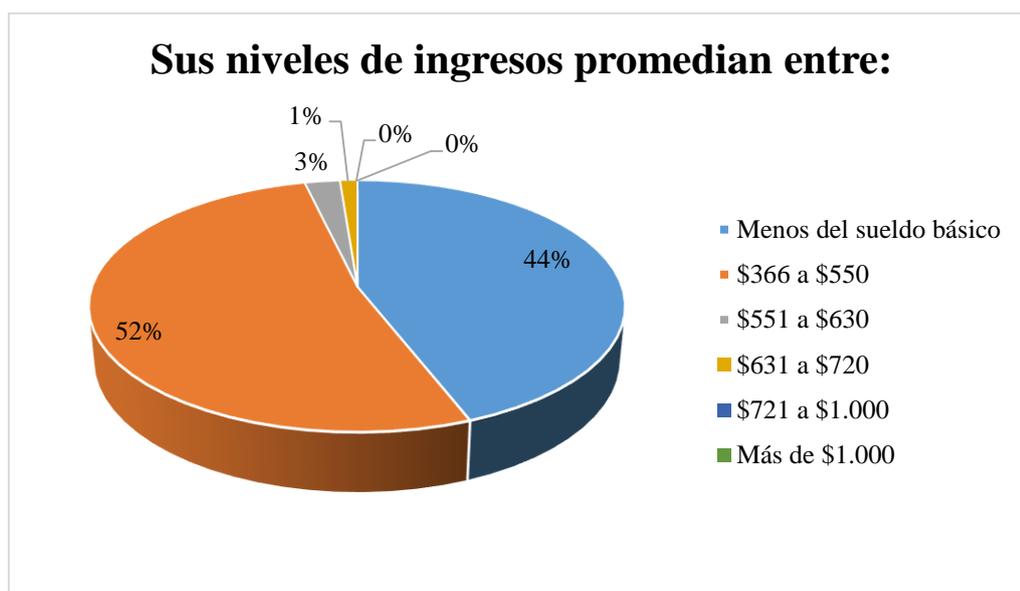
Tabla 9 Los niveles de ingreso promedio del encuestado:

	f	%
Menos del sueldo básico	108	44%
\$366 a \$550	128	52%
\$551 a \$630	6	2%
\$631 a \$720	3	1%
\$721 a \$1.000	0	0%
Más de \$1.000	0	0%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 5 Ingreso Promedio



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 52% de las personas indican que sus ingresos promedian entre \$366 a \$550, seguido del 44% que es menor del sueldo básico. Solo el 1% de las personas tienen ingresos de \$631 a \$720.

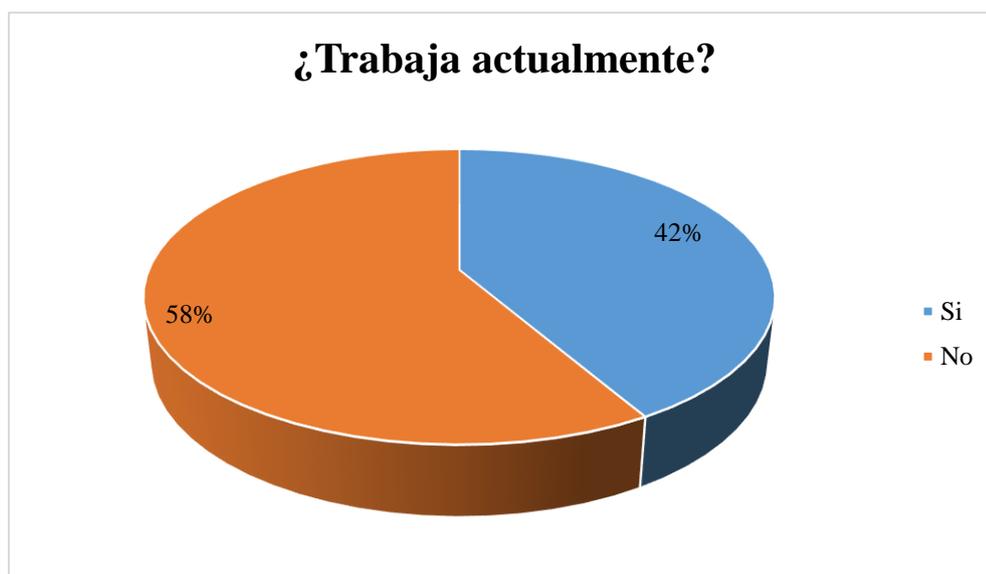
Tabla 10 El encuestado trabaja actualmente:

	f	%
Si	102	42%
No	143	58%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 6 El encuestado trabaja actualmente



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 58% de las personas encuestadas sí trabajan actualmente y el 48% no, lo que muestra que gran parte de estas no tienen un ingreso fijo.

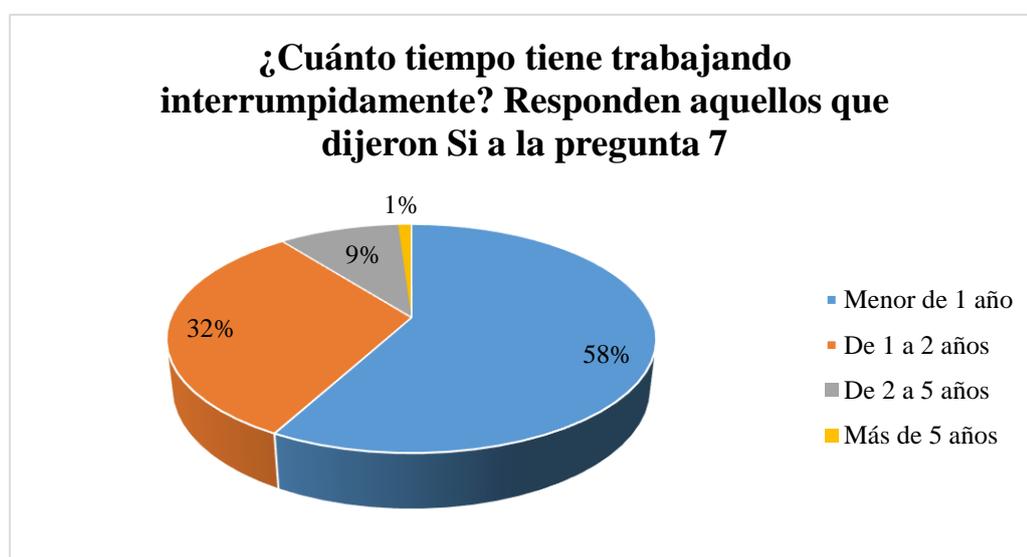
Tabla 11 Tiempo trabajando ininterrumpidamente del encuestado:

	f	%
Menor de 1 año	55	58%
De 1 a 2 años	30	32%
De 2 a 5 años	9	9%
Más de 5 años	1	1%
TOTAL	95	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 7 Tiempo trabajando interrumpidamente del encuestado



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

En cuanto a las personas que sí trabajan, el 58% tiene menos de 1 año trabajando interrumpidamente, el 32% tiene de 1 a 2 años, el 9% de 2 a 5 años y el 1% restante más de 5 años.

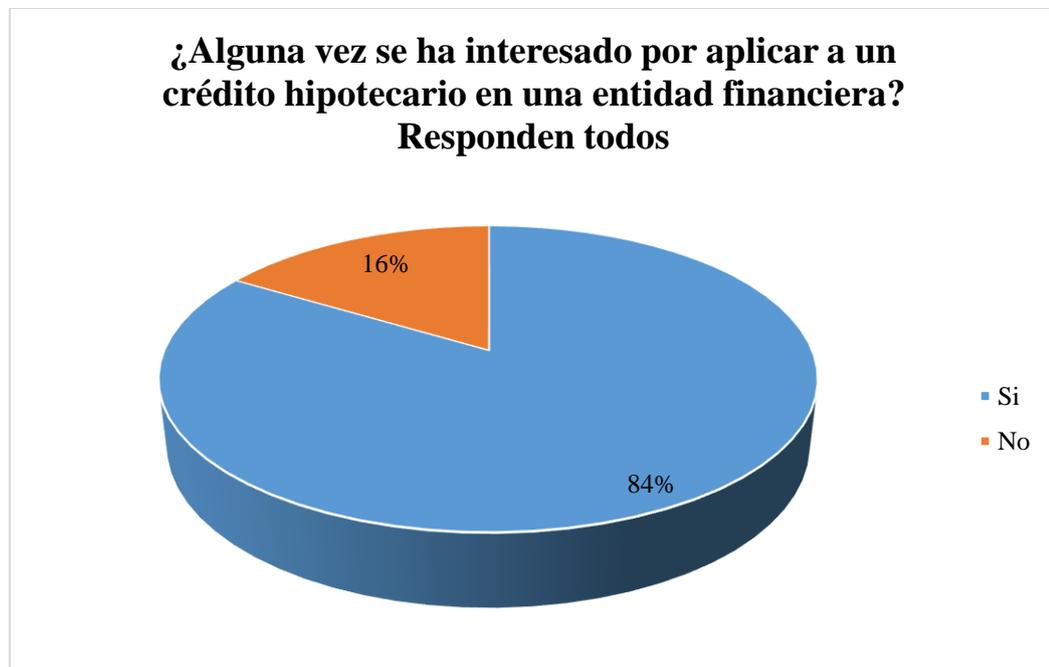
Tabla 12 Interés por aplicar un crédito hipotecario del encuestado

	f	%
Si	205	84%
No	40	16%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 8 Interés por aplicar un crédito hipotecario del encuestado



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 84% de las personas indicaron que alguna vez sí se han interesado por aplicar a un crédito hipotecario en una entidad financiera, mientras que el 16% no se ha interesado.

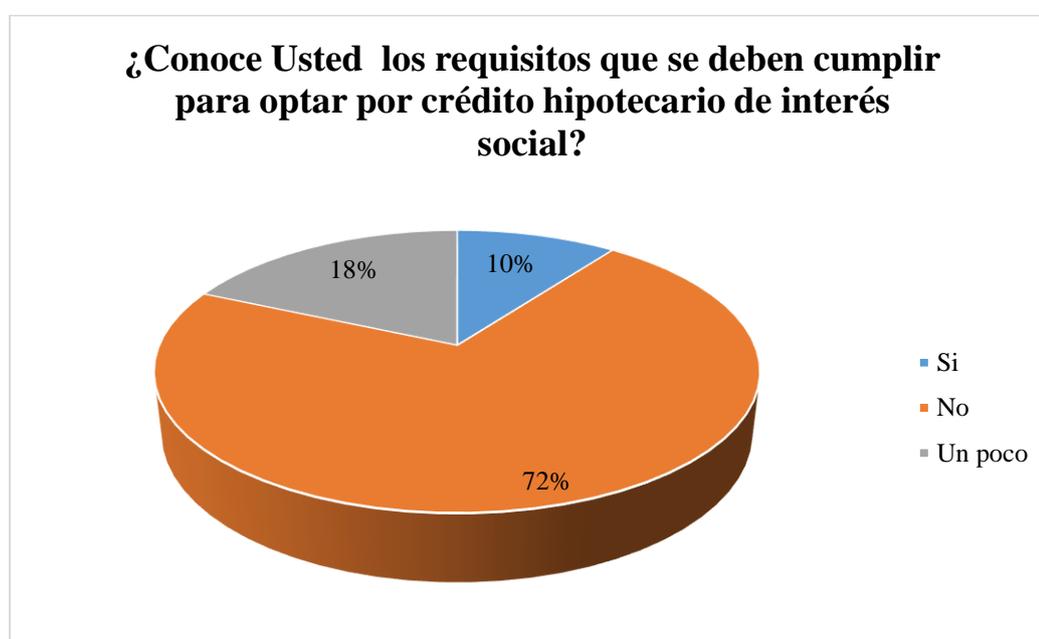
Tabla 13 Conocimiento de los requisitos para un crédito hipotecario del encuestado

	f	%
Si	25	10%
No	175	71%
Un poco	45	18%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 9 Conocimiento de los requisitos para un crédito hipotecario del encuestado



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 72% de las personas no conocen los requisitos que deben cumplir para optar por crédito hipotecario de interés social, el 18% conoce un poco y el 10% de las personas sí saben los requisitos.

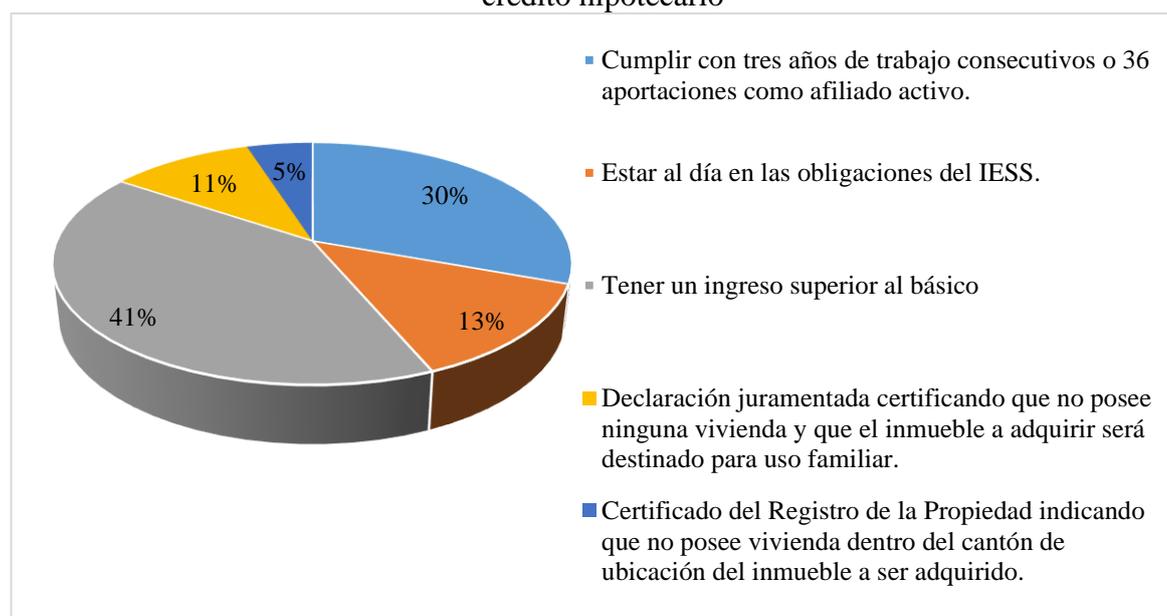
Tabla 14 Opinión del encuestado sobre el requisito más complicado para un crédito hipotecario

	f	%
Cumplir con tres años de trabajo consecutivos o 36 aportaciones como afiliado activo.	75	31%
Estar al día en las obligaciones del IESS.	32	13%
Tener un ingreso superior al básico	100	41%
Declaración juramentada certificando que no posee ninguna vivienda y que el inmueble a adquirir será destinado para uso familiar.	26	11%
Certificado del Registro de la Propiedad indicando que no posee vivienda dentro del cantón de ubicación del inmueble a ser adquirido.	12	5%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 10 Opinión del encuestado sobre el requisito más complicado para un crédito hipotecario



Fuente: encuestas

Elaborado por los autores

El 41% de las personas indican que el requisito más complicado es tener un ingreso superior al básico, el 31% dice que cumplir 3 años de trabajo consecutivos o 36 aportaciones como afiliado activo y el 5% considera más complicado el contar con el certificado del registro de la propiedad indicando que no posee vivienda.

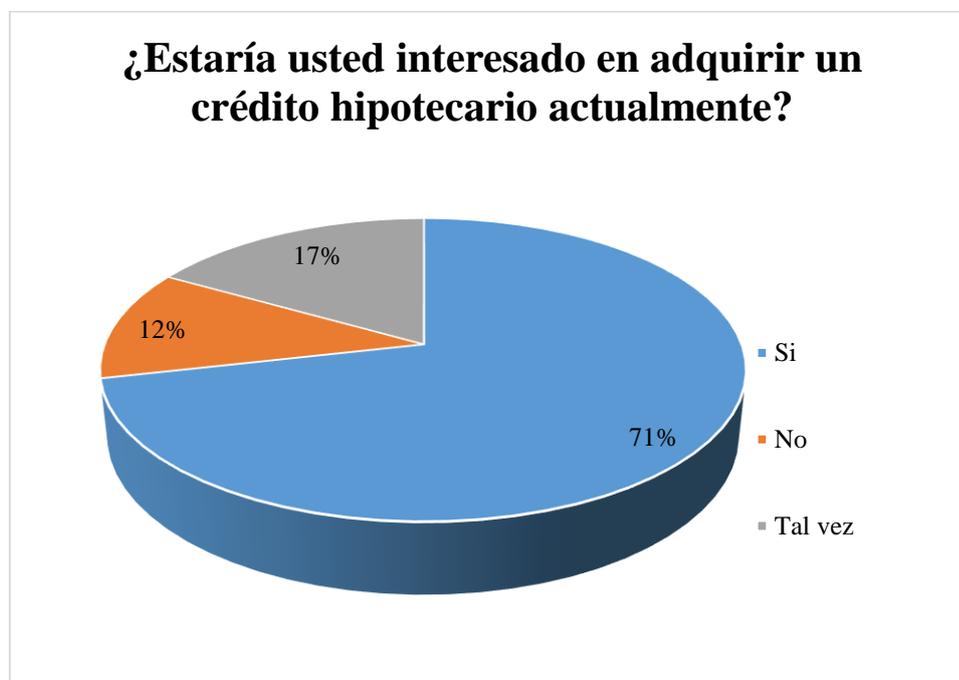
Tabla 15 Interés en adquirir un crédito hipotecario actualmente del encuestado

	f	%
Si	175	71%
No	29	12%
Tal vez	41	17%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 11 Interés en adquirir un crédito hipotecario actualmente del encuestado



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 71% de las personas si están interesadas en adquirir un crédito hipotecario actualmente, el 17% indican que tal vez y el 12% no muestra interés.

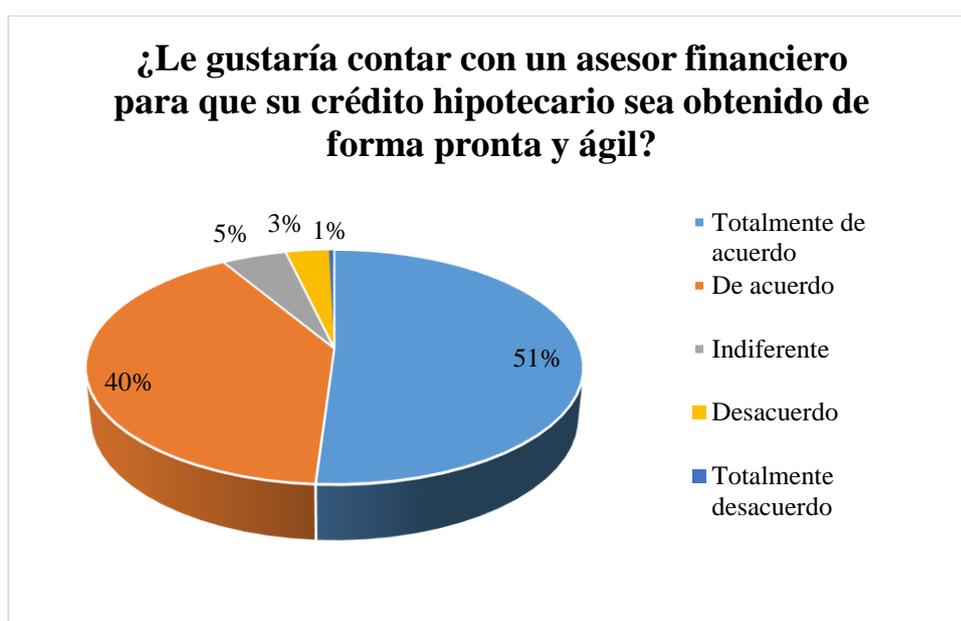
Tabla 16 Apoyo de un Asesor financiero para su crédito hipotecario

	f	%
Totalmente de acuerdo	125	51%
De acuerdo	99	40%
Indiferente	12	5%
Desacuerdo	8	3%
Totalmente desacuerdo	1	0%
TOTAL	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 12 Apoyo de un Asesor financiero para su crédito hipotecario



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 51% de las personas está totalmente de acuerdo en contar con un asesor financiero para que su crédito hipotecario sea obtenido de forma pronta y ágil, le sigue el 40% el cual está de acuerdo, al 5% le es indiferente y el 4% no está de acuerdo.

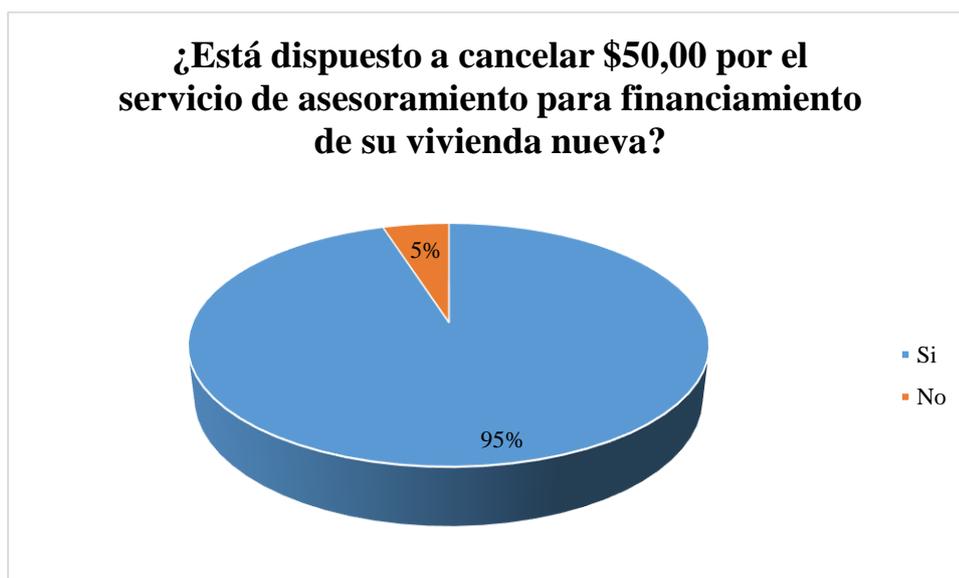
Tabla 17 Aceptación de pago por servicio de asesoramiento para financiamiento de vivienda nueva

	f	%
Si	233	95%
No	12	5%
Total	245	100%

Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

Figura 13 Aceptación de pago por servicio de asesoramiento para financiamiento de vivienda nueva



Fuente: encuestas

Elaborado: por los autores

El 95% de los encuestados manifestaron estar conformes en que se les realice el cobro de \$50,00 por recibir el servicio de asesoramiento para el financiamiento de su vivienda nueva, porque saben que recibirían toda la información necesaria y la ayuda para obtener su bien lo más pronto posible sin mayores inconvenientes; solamente el 5% de los encuestados no estuvieron conformes con el precio expuesto.

3.7. Estudio técnico

3.7.1 Análisis del Servicio

3.7.1.1. Bases científicas y tecnológicas

Se utilizan herramientas como las Tecnologías de la información y la comunicación (TIC), ya que a través de estas se pueden mejorar las actividades tanto dentro de la empresa como al momento de la entrega del servicio al cliente.

3.7.1.2. Recursos requeridos

Los recursos requeridos por parte de la empresa se detallan a continuación:

Mobiliario

- Computadoras
- Escritorios
- Archivadores
- Impresoras
- Sillones
- Archivadores aéreos

Operación

- Luz
- Agua
- Teléfono
- Internet
- Vehículo

3.7.1.3. Forma de adquisición de equipos

La compra de los materiales y equipos para el funcionamiento correcto de la empresa se lleva a cabo de manera directa en almacenes que ofrecen productos de oficina, tecnológicos y electrónicos. Cabe mencionar que la empresa va a arrendar un espacio para la disposición de las oficinas.

3.7.1.4. Especificación del servicio

El servicio que ofrece el bróker financiero es brindar toda la información y ayuda necesaria a los interesados en adquirir un crédito hipotecario de Vivienda de Interés Social en la ciudad de Guayaquil. Dicha actividad se realiza como un asesoramiento óptimo y de calidad en base a conocimientos e innovación de viviendas.

Los servicios que se ofrecerán para los clientes que requieren de un crédito de interés social es el siguiente:

- Asesoramiento
- Selección de banco para crédito
- Tramitación de crédito
- Servicio completo

Los precios para los servicios que se prestaran en el bróker financiero son los siguientes: \$40.00 para créditos de construcción y \$ 100.00 para créditos de Vivienda nueva, ya que los potenciales clientes que acceden a este tipo de viviendas de interés social no cuentan con ingresos mayores a \$600,00 y a esto deben destinar sólo el 30%

de estos ingresos para un préstamo, lo que da a lugar que se impida a destinar mayor cantidad de gastos para el crédito

Tabla 18 Precio de servicios

Tipo de Crédito	Costo del Servicio	
Construcción	\$	40.00
Vivienda Nueva	\$	100.00

Fuente: Elaborado por los autores

3.7.1.5. Visión

Ser reconocido como el mejor bróker financiero de la ciudad y extender el servicio a nivel nacional.

3.7.1.6. Misión

Brindar alternativas de créditos hipotecarios para viviendas de interés social en la ciudad de Guayaquil.

3.7.1.7. Valores empresariales

- Responsabilidad
- Honestidad
- Compromiso
- Trabajo en equipo
- Cordialidad

3.7.1.8. Personal necesario

- Gerente General (1)
 - Tiene como función representar a la empresa, supervisar y administrar de forma general las actividades que se realizan dentro de esta.

- Brókeres financieros (2)
 - Su función es asesorar y guiar al cliente para la obtención de créditos hipotecarios.

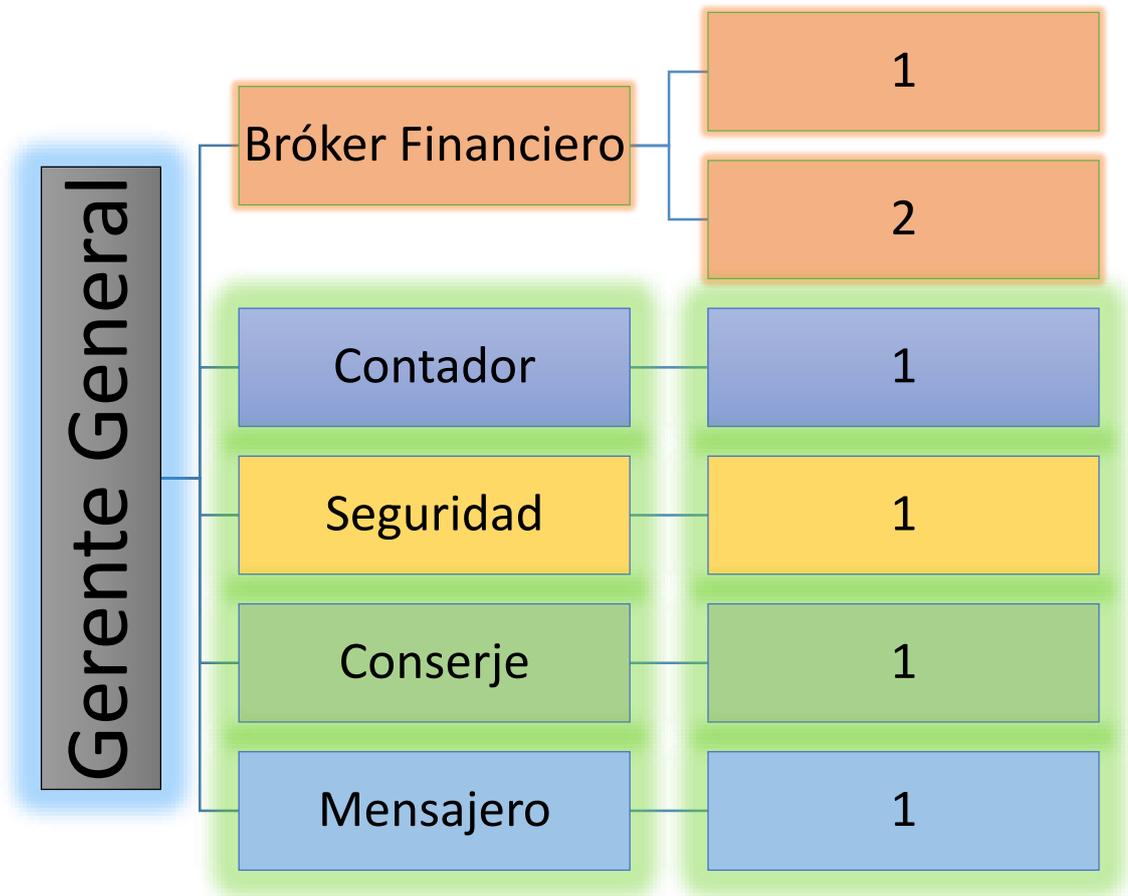
- Contador (1)
 - Maneja la contabilidad de la empresa e informa al gerente general cualquier situación financiera de la misma.

- Mensajero (1)
 - Se encarga de la transportación de los documentos a las Bancas Privadas y Públicas.

- Seguridad (1)
 - Se encarga de la seguridad del personal y de los clientes que acudan a la oficina.

- Conserje (1)
 - Encargado de la limpieza de las instalaciones para la comodidad del personal y los clientes.

Figura 14 Organigrama del Bróker Financiero



Elaborado por los autores

Tabla 19 Estudio financiero del Bróker Financiero

Estado se situación inicial

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL
AL 1 DE ENERO DEL 2016**

Activos			Pasivos		
Corrientes		\$ 800,00	Pasivos Corrientes		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	\$ 800,00		Pasivos No Corrientes		\$ 42.430,00
No Corrientes			Obligaciones Financieras No Corrientes	\$ 42.430,00	
Propiedades, Planta y Equipo		\$ 42.430,00	Total Pasivo		\$ 42.430,00
Vehículo	\$ 25.600,00		Patrimonio		\$ 800,00
Equipos de Oficina	\$ 5.160,00		Anabel Castillo, CTA Capital	\$ 400,00	
Muebles y Enseres	\$ 6.030,00		Kevin Anzules , CTA Capital	\$ 400,00	
Equipos de Computación	\$ 5.640,00				
Total Activos		<u>\$ 43.230,00</u>	Total Pasivos y Patrimonio		<u>\$ 43.230,00</u>

Fuente: Elaborado por los autores

El estado de situación inicial refleja que las operaciones inician con una inversión de \$43.230.

Tabla 20 Activos del Bróker Financiero

Vehículo	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
Kia Cerato Forte 2016	1	25.600,00	25.600,00
Total de Edificios			25.600,00

Equipos de Oficina	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
Teléfonos	6	60	360,00
Aire split 12000 BTU	4	1200	4.800,00
Total Equipos de Oficina			5.160,00

Muebles y Enseres	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
Archivadores aéreos	6	220	1.320,00
Archivadores verticales	3	200	600,00
Escritorios tipo L	6	230	1.380,00
Sillas de Visita	14	75	1.050,00
Sillas Ejecutivas	6	180	1.080,00
Sillón	2	300	600,00
Total Muebles y Enseres			6.030,00

Equipo de Computación	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
Computadoras de escritorio	6	780,00	4.680,00
Impresora laser jet epson L355 con scanner y tinta continua	2	380,00	760,00
Regulador de voltaje	4	50,00	200,00
Total Equipo de Computación			5.640,00

TOTAL INVERSIÓN			42.430,00
------------------------	--	--	------------------

Fuente: Elaborado por los autores

Por su parte, la inversión de los activos será por \$42.430, entre los que están todos los equipos de computación, el mobiliario y un vehículo para uso de la compañía según se requiera.

Tabla 21 Flujo de caja del Bróker Financiero

	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS					
SALDO INICIAL	\$ 800,00	\$ 2.545,38	\$ 7.647,76	\$ 22.087,20	\$ 45.662,28
VENTAS	\$ 100.800,00	\$ 109.920,00	\$ 122.400,00	\$ 134.880,00	\$ 153.600,00
TOTAL INGRESOS	\$ 101.600,00	\$ 112.465,38	\$ 130.047,76	\$ 156.967,20	\$ 199.262,28
EGRESOS					
Gastos Administrativos	\$ 88.128,82	\$ 93.891,82	\$ 97.034,76	\$ 100.379,12	\$ 103.942,70
Préstamo Bancario	\$ 10.925,80	\$ 10.925,80	\$ 10.925,80	\$ 10.925,80	\$ 10.925,80
TOTAL EGRESOS	\$ 99.054,62	\$ 104.817,62	\$ 107.960,56	\$ 111.304,92	\$ 114.868,50
BALANCE/DESBALANCE	\$ 2.545,38	\$ 7.647,76	\$ 22.087,20	\$ 45.662,28	\$ 84.393,78

Fuente: Elaborado por los autores

El flujo de efectivo refleja un balance positivo en el primer año por \$2.545,38 mientras que para el quinto año se contempla un flujo por \$84.393,78.

Tabla 22 Estado de resultados del Bróker Financiero

PROYECCIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
(Expresado en dólares americanos)

CUENTAS	AÑOS				
	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS					
Asesoramiento para Construcción de Vivienda	\$ 28.800,00	\$ 30.720,00	\$ 33.600,00	\$ 36.480,00	\$ 38.400,00
Asesoramiento para Compra de Vivienda	\$ 72.000,00	\$ 79.200,00	\$ 88.800,00	\$ 98.400,00	\$ 115.200,00
Utilidad Bruta	\$ 100.800,00	\$ 109.920,00	\$ 122.400,00	\$ 134.880,00	\$ 153.600,00
Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	\$ 88.128,82	\$ 93.891,82	\$ 97.034,76	\$ 100.379,12	\$ 103.942,70
Utilidad Operativa	\$ 12.671,18	\$ 16.028,18	\$ 25.365,24	\$ 34.500,88	\$ 49.657,30
(-)Gastos Financieros	\$ 3.975,62	\$ 3.280,74	\$ 2.516,37	\$ 1.675,58	\$ 750,73
Utilidad antes del 15% Participación Trabajadores	\$ 8.695,56	\$ 12.747,44	\$ 22.848,87	\$ 32.825,30	\$ 48.906,57
15% participacion a trabajadores	\$ 1.304,33	\$ 1.912,12	\$ 3.427,33	\$ 4.923,80	\$ 7.335,99
Utilidad antes de Impuestos	\$ 7.391,23	\$ 10.835,33	\$ 19.421,54	\$ 27.901,51	\$ 41.570,58
22% Impuesto a la Renta	\$ 1.626,07	\$ 2.383,77	\$ 4.272,74	\$ 6.138,33	\$ 9.145,53
Utilidad después de Impuestos	\$ 5.765,16	\$ 8.451,55	\$ 15.148,80	\$ 21.763,17	\$ 32.425,06

Fuente: Elaborado por los autores

El estado de resultados muestra que la utilidad del primer año después del pago de los impuestos obligatorios es de \$5.765,16. Lo que refiere a los ingresos, en el año uno, serán por \$100.800,00 tomando en cuenta la atención de los diferentes servicios en el año, que son \$40 por asesoramiento para construcción de vivienda y \$100 por asesoramiento para compra de vivienda nueva, en el que se estima una atención de 720 personas por cada rubro en el primer año.

Tabla 23 Sueldos 2017 de empleados del Bróker Financiero

PRESUPUESTO ESTIMADO DE SUELDOS, BENEFICIOS Y OBLIGACION

Año: 2017

Cargos	Sueldos		Beneficios y Obligaciones					Ingresos Totales
	Mensual	Anual	13ro	14to	Vacaciones	Fondo de Reserva	Patronal	
Gerente	\$920,00	\$11.040,00	\$920,00	\$366,00	\$0,00	\$0,00	\$111,78	\$12.437,78
Contador	\$550,00	\$6.600,00	\$550,00	\$366,00	\$0,00	\$0,00	\$66,83	\$7.582,83
Bróker Financiero 1	\$470,00	\$5.640,00	\$470,00	\$366,00	\$0,00	\$0,00	\$57,11	\$6.533,11
Bróker Financiero 2	\$470,00	\$5.640,00	\$470,00	\$366,00	\$0,00	\$0,00	\$57,11	\$6.533,11
Mensajero	\$390,00	\$4.680,00	\$390,00	\$366,00	\$0,00	\$0,00	\$47,39	\$5.483,39
Limpieza	\$390,00	\$4.680,00	\$390,00	\$366,00	\$0,00	\$0,00	\$47,39	\$5.483,39
Seguridad	\$410,00	\$4.920,00	\$410,00	\$366,00	\$0,00	\$0,00	\$49,82	\$5.745,82
Total Administración		\$43.200,00	\$3.600,00	\$2.562,00	\$0,00	\$0,00	\$437,40	\$49.799,40

Fuente: Elaborado por los autores

Sobre los sueldos, para el año 2017 se plantea un costo de \$ 43.200, que sumado a los beneficios sociales que todo trabajador debe tener, se registra un valor de \$49.799,40.

Tabla 24 Gastos administrativos del Bróker Financiero

CUENTAS	2017	2018	2019	2020	2021
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$49.799,40	\$56.753,84	\$57.927,27	\$59.125,47	\$60.348,97
GASTOS DE CONSTITUCION	\$3.000,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PUBLICIDAD	\$7.200,00	\$7.344,00	\$7.490,88	\$7.640,70	\$7.793,51
DEPRECIACIONES	\$5.334,42	\$5.334,42	\$5.334,42	\$5.334,42	\$5.334,42
SERVICIOS BASICOS	\$1.278,00	\$1.303,56	\$1.329,63	\$1.356,22	\$1.383,35
ARRIENDO DE OFICINA	\$15.600,00	\$17.160,00	\$18.876,00	\$20.763,60	\$22.839,96
SUMINISTRO DE OFICINA	\$3.000,00	\$3.060,00	\$3.121,20	\$3.183,62	\$3.247,30
UTILES DE LIMPIEZA	\$900,00	\$918,00	\$936,36	\$955,09	\$974,19
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$88.128,82	\$93.891,82	\$97.034,76	\$100.379,12	\$103.942,70

Fuente: Elaborado por los autores

Los gastos administrativos, para el primer año serán de \$88.128,82 mientras que, para el quinto año este rubro será de \$103.942,70.

Tabla 25 Financiamiento de la Inversión

CUADRO DE AMORTIZACIÓN

**Año
2017**

DATOS

BANCO	BANCO DEL PACÍFICO		
MONTO	\$42,430.00		
PLAZO	5 AÑOS		
TASA DE INTERES	9.76%	ANUALIDAD	\$5,462.90
DIVIDENDO	SEMESTRAL	Cuota Anual	\$10,925.80

SEMESTRE	FECHA	AMORTIZACION	INTERÉS	SALDO
0				\$42,430.00
1	30-jun-17	\$3,392.32	\$2,070.58	\$39,037.68
2	31-dic-17	\$3,557.86	\$1,905.04	\$35,479.82
3	30-jun-18	\$3,731.49	\$1,731.42	\$31,748.33
4	31-dic-18	\$3,913.58	\$1,549.32	\$27,834.75
5	30-jun-19	\$4,104.57	\$1,358.34	\$23,730.18
6	31-dic-19	\$4,304.87	\$1,158.03	\$19,425.31
7	30-jun-20	\$4,514.95	\$947.95	\$14,910.36
8	31-dic-20	\$4,735.28	\$727.63	\$10,175.08
9	30-jun-21	\$4,966.36	\$496.54	\$5,208.72
10	31-dic-21	\$5,208.72	\$254.19	\$0.00

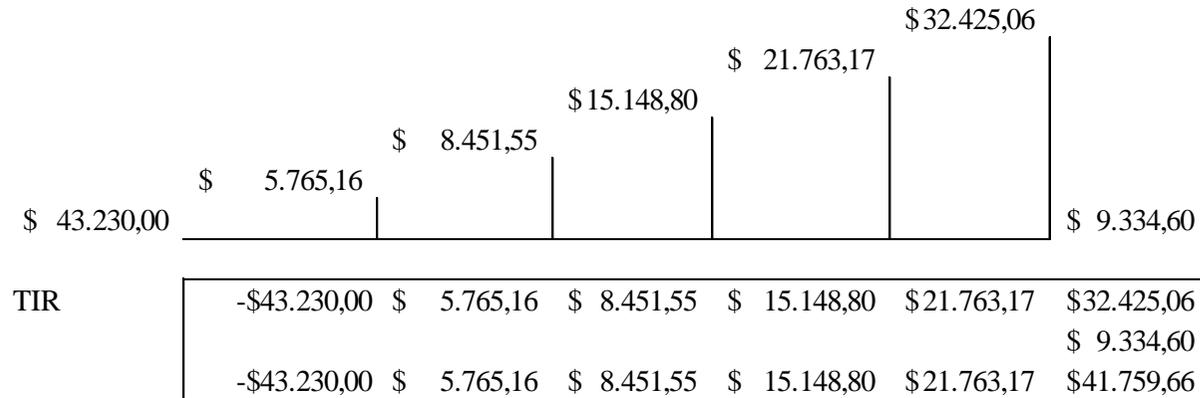
AÑOS	INTERESES
2017	\$3,975.62
2018	\$3,280.74
2019	\$2,516.37
2020	\$1,675.58
2021	\$750.73

Fuente: Elaborado por los autores

El financiamiento del proyecto se lo realizará a través del Banco del Pacífico, el cual cuenta con una tasa de interés anual del 9.76% y se lo realizará a un plazo de cinco años.

Figura 15 TIR y VAN

DESARROLLO ANALITICO
AÑO 2017 - 2021



TIR	19,79%
------------	---------------

TASA DESC. **7,06%**

VAN	-\$43.230,00	\$ 69.849,60	\$ 26.619,60	EL PROYECTO ES VIABLE
------------	--------------	---------------------	---------------------	-----------------------

Play-Black	\$ 5.765,16			
	\$ 8.451,55	-\$29.013,29		
	\$ 15.148,80	-\$13.864,49		
	\$ 21.763,17	\$7.898,68	4,35525711	EL TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION ES DE 4 AÑOS, 4 MESES Y 1 DIA
	\$ 32.425,06	\$0,36	0,01193221	

Fuente: Elaborado por los autores

Acerca de la viabilidad del proyecto, este se puede manifestar que alcanza un TIR del 19.79% lo cual lo hace financieramente rentable; mientras que el VAN del proyecto es de \$26.619,60 que lo hace económicamente rentable.

El PAYBACK o retorno de la inversión se la obtiene a los cuatro años, 4 meses y 1 día de iniciadas las operaciones.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio de la empresa en ventas se lo alcanza cuando se obtienen \$59.658,27.

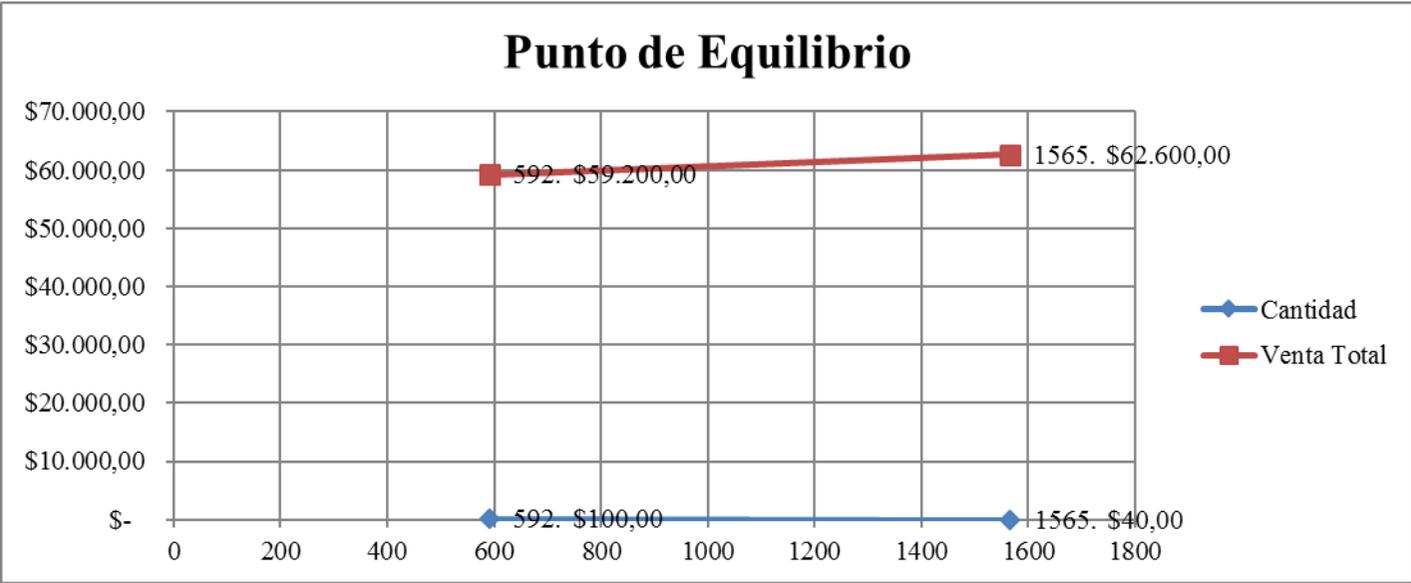
$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{GASTOS FIJOS TOTALES}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}}} = \frac{57197,37}{1 - \frac{4158}{100800}} = \frac{57197,37}{0,96} = 59658,27$$

Por su parte, el punto de equilibrio en unidades por el servicio de asesoramiento para construcción de vivienda, este se alcanza con la atención a 592 personas, mientras que para el servicio de asesoramiento para compra de vivienda nueva se lo logra cuando 1565 toman este producto.

$$E = \frac{\text{COSTO FIJO}}{\text{PV} - \text{CV}} = \frac{57197,37}{100 - 3,46} = \frac{57197,37}{96,54} = 592$$

$$E = \frac{\text{COSTO FIJO}}{\text{PV} - \text{CV}} = \frac{57197,37}{40 - 3,46} = \frac{57197,37}{36,54} = 1565$$

Figura 16 Punto de equilibrio



Fuente: Elaborado por los autores

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Entre las conclusiones de la investigación se presentan las más relevantes:

Se identificaron las funciones de un bróker financiero, el cual ha sido por medio de la información literaria que han recabado los autores, los cuales despliegan principalmente que son quienes actúan como intermediarios entre clientes y entidades financieras.

Es un mecanismo muy viable para conocer todas las características que tiene un bróker financiero en el mercado hipotecario y la forma de obtener ventaja frente a la competencia que generalmente existe en esta actividad, además de determinar manera correcta de acercarse a un cliente potencial y sepan tener en cuenta la solución en conflicto que en toda transacción comercial se puede presentar.

Se considera la evaluación del estado actual del sector de vivienda en la ciudad de Guayaquil, que según la información estadística obtenida por el libro “El proceso urbano de Guayaquil: 1870-1980” de Rojas & Villavicencio de (1988) y los datos de la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros de Guayaquil.

Es Información ha servido para observar el crecimiento poblacional y por ende de vivienda que ha tenido la ciudad de Guayaquil, que durante muchos años fue desordenada e informal a través de invasiones, pero que también se ha ido cambiando su estructura por inversionistas visionarios que han creado diversos proyectos habitacionales y han mejorado la imagen urbanística de la ciudad.

Queda demostrado el interés de este tipo de servicio, porque fue importante el reconocimiento de la opinión de la ciudadanía de Guayaquil referente a la adquisición del crédito hipotecario de interés social, el cual se lo hizo por medio de las encuestas, en la que mostraron su interés de que exista un bróker encargado de ayudarlos en sus créditos que estos puedan ser aprobados sin mayores novedades.

Los resultados de la investigación de campo indicaron que les parece conveniente que exista una asistencia para este tipo de actividad como es la obtención de un crédito hipotecario, además que se pueda agilizar los tiempos sobre los requisitos y sea mucho más entendible los retrasos que pueden surgir a lo largo del proceso.

Finalmente, se ha logrado la evaluación de la inversión financiera para crear esta empresa, cual muestra que es viable tanto en lo financiero como en lo económico según los resultados del TIR y VAN.

Se tomó en consideración la inversión inicial, además de contar con un financiamiento para que la empresa tenga la oportunidad de adquirir todo lo necesario para poner en funcionamiento el proyecto, junto con una estimación adecuada de las ventas en base a precios competitivos en el mercado hacia el público objetivo que se plantea dirigirse.

Recomendaciones

Las recomendaciones de la investigación son las siguientes:

- Evaluar la aprobación en el mercado de un bróker financiero en la ciudad de Guayaquil una vez implementado el proyecto, para conocer que se satisface adecuadamente al grupo objetivo.
- Dirigirse a otros sectores de financiamiento hipotecario para que sean partícipes otro tipo de clientes, a razón que existe también los créditos hipotecarios para vivienda de interés público.
- Manejar nuevas opciones de servicio para que se diversifique el mercado, es decir, que se vincule la atención de los servicios de préstamos quirografarios, de consumo, para pymes sobre activos fijos o capital de trabajo, en función de atraer a más segmentos.
- Buscar la aplicación de nuevas plazas a distintas ciudades del país para que este tipo de servicios tenga mayor cobertura y las personas que deseen puedan accederlo sin mayor dificultad.
- Conocer nuevos servicios que puede manejar un bróker, además de los créditos financieros, para de esta forma buscar nuevos segmentos donde participar como el mercado de valores de la ciudad de Guayaquil.

- Evaluar constantemente la estrategia de precios de este tipo de servicios, ya que, con el ingreso de la competencia, la captación de clientes es mucho más compleja, por lo que la flexibilidad en costo se transformaría en una ventaja competitiva.

BIBLIOGRAFÍA

- Accerto. (2014). *Establecimiento de los primeros contactos en la búsqueda de financiación de la PYME*. Barcelona: Planeta De Agostini Formación .
- Aibar, M. (2012). *Finanzas personales: planificación, control y gestión*. Barcelona: Ministerio de Educación .
- Alcalá, M. (2014). *Hacia un nuevo modelo de mercado hipotecario*. Madrid: Dykinson.
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Editora Nacional .
- Cabo, J., & Belmont, M. (2014). *Estudios de evaluación económica de nuevas tecnologías y terapias asistenciales con enfoque a la calidad asistencial*. Madrid: Díaz de Santos.
- Cova, E., Cova, L., & Fajardo, W. (28 de Julio de 2010). *Biblioteca UDO* . Obtenido de Biblioteca UDO : <http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/1716/1/Tesis-CovaCovayFajardo.pdf>
- De Solminihac, H., & Thenoux, G. (2011). *Procesos y técnicas de construcción*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Diario 20minutos. (7 de Septiembre de 2011). 'Brokers' hipotecarios: un asesor para tener la mejor financiación. *Diario 20minutos*, pág. 16.
- Diario El Telégrafo. (20 de Junio de 2015). El sector de la construcción creció el 5,5%. *Diario El Telégrafo*.
- Echavarren, M. (2011). *Del negocio inmobiliario a la industria inmobiliaria: Cómo gestionar un sector en crisis*. Barcelona: Libros de Cabecera.

- Escobar, H., & Cuartas, V. (2006). *Diccionario Económico Financiero*. Medellín: Universidad de Medellín.
- International Monetary Fund. (2012). *Perspectivas de la economía mundial, abril de 2012: Reanudación del crecimiento, peligrosos persistentes*. Washington: International Monetary Fund.
- Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administración de Pequeñas Empresas: Lanzamiento y Crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Loor, J. (12 de Septiembre de 2014). *Repositorio UTEQ*. Obtenido de Repositorio UTEQ: <http://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/386/1/T-UTEQ-0042.pdf>
- Luengo, R., & Medina, F. (8 de Enero de 2014). *Repositorio UCHILE*. Obtenido de Repositorio UCHILE: <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/129805/An%C3%A1lisis%20del%20otorgamiento%20de.pdf?sequence=1>
- Montalvo, D. (30 de Mayo de 2015). *Repositorio UG*. Obtenido de Repositorio UG: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7899/1/TESIS%20-%20DANNY%20MONTALVO%20-%20DEFINITIVA.pdf>
- Musitu, G., Herrero, J., Cantera, L., & Montenegro, M. (2014). *Introducción a la psicología comunitaria*. Barcelona: Editorial UOC.
- Mutualista Pichincha. (30 de Julio de 2015). *Mutualista Pichincha*. Obtenido de Mutualista Pichincha: <https://www.mutualistapichincha.com/documents/10184/0/Cr%C3%A9ditos+VIS/3a023cb5-88eb-4a81-9f7d-9e050517a9d5?version=1.0&&>
- Mutualista Pichincha. (26 de Enero de 2016). *Mutualista Pichincha*. Obtenido de Mutualista Pichincha: <https://www.mutualistapichincha.com/web/guest/vivienda-de-interes-social>

- Obregón, S. (2008). *Planeación para el desarrollo humano y bases metodológicas para su instrumentación: Análisis de las experiencias en Andalucía y Jalisco*. Sevilla: Centro de Estudios Andaluces.
- Paucar, R. (29 de Junio de 2012). *Dspace UPS*. Obtenido de Dspace UPS: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3991/1/UPS-QT03063.pdf>
- Pearce, D. (1999). *Diccionario Akal de Economía Moderna*. Madrid: Akal.
- Pérez, D. (19 de Noviembre de 2013). *Repositorio Universidad Internacional SEK*. Obtenido de Repositorio Universidad Internacional SEK: <http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/936/1/Tesis%20Final.pdf>
- Revista Líderes. (1 de Febrero de 2015). *Revista Líderes*. Obtenido de Revista Líderes: <http://www.revistalideres.ec/lideres/construccion-sector-clave-economia-ecuador.html>
- Rey, J. (2012). *Proceso integral de la actividad comercial*. Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Reyes, O. (2013). *Nuevas Tendencias en el Negocio Electrónico*. Bloomington: Palibrio.
- Rojas, M., & Villavicencio, G. (1988). *El proceso urbano de Guayaquil: 1870-1980*. Quito: ILDIS CER-G.
- Segundo, T. (9 de Abril de 2014). *Repositorio UTN*. Obtenido de Repositorio UTN: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/3193/1/02%20IEF%20%20083%20TESIS.pdf>
- Serrano, F. (2013). *Escuela de Bolsa. Manual de trading*. Córdoba: Editorial Almuzara.

Villamar, J. (12 de Junio de 2013). *Repositorio UG*. Obtenido de Repositorio UG:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1242/1/Trabajo%20de%20Jessica%20Villamar.pdf>

ANEXOS

Anexo 1 Preguntas de encuesta

1.- Desearía acceder a un préstamo hipotecario para la compra de una vivienda propia

Si

No

2.- Sexo

Masculino

Femenino

3.- Edad

20 a 25 años

26 a 30 años

31 a 35 años

36 a 40 años

41 a 45 años

46 a 50 años

4.- Tipo de vivienda donde habita actualmente

Mixta

Cemento

Caña

5.- La vivienda donde vive es:

Alquilada

Propia

De parientes

6.- Sus niveles de ingresos promedian entre:

Menos del sueldo básico

\$366 a \$550

\$551 a \$630

\$631 a \$720

\$721 a \$1.000

Más de \$1.000

7.- Trabaja actualmente:

Si

No

8.- ¿Cuánto tiempo tiene trabajando interrumpidamente? Responden aquellos que dijeron sí a la pregunta 6

Menor de 1 año

De 1 a 2 años

De 2 a 5 años

Más de 5 años

9.- ¿Alguna vez se ha interesado por aplicar a un crédito hipotecario en una entidad financiera?

Si

No

10.- ¿Conoce Usted los requisitos que se deben cumplir para optar por crédito hipotecario de interés social?

Si

No

Un poco

11.- ¿Cuál considera el requisito más complicado de cumplir en un crédito hipotecario?

Cumplir con tres años de trabajo consecutivos o 36 aportaciones como afiliado activo.

Estar al día en las obligaciones del IESS.

Tener un ingreso superior al básico

Declaración juramentada certificando que no posee ninguna vivienda y que el inmueble a adquirir será destinado para uso familiar.

Certificado del Registro de la Propiedad indicando que no posee vivienda dentro del cantón de ubicación del inmueble a ser adquirido.

12.- ¿Estaría usted interesado en adquirir un crédito hipotecario actualmente?

Si

No

Tal vez

13.- ¿Le gustaría contar con un asesor financiero para que su crédito hipotecario sea obtenido de forma pronta y ágil?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Indiferente

Desacuerdo

Totalmente desacuerdo

14.- ¿Está dispuesto a cancelar \$50,00 por el servicio de asesoramiento para financiamiento de su vivienda nueva?

Si

No

Anexo 2 Cálculo de la tasa de descuento

El CAPM tiene la siguiente fórmula:

$$CAPM = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

Donde:

Rf: Tasa libre de riesgo.

B: Índice de la industria.

Rm: Tasa de mercado.

Beta:

<i>Industry Name</i>	<i>Number of firms</i>	<i>Beta</i>
Bank (Money Center)	9	1,11

Riesgo de mercado:

<i>País</i>	<i>Región</i>	<i>Tasa de mercado Premium</i>
Ecuador	Central and South América	9,75%

Tasa de mercado:

<i>Bonos</i>	<i>Tasa</i>
Bonos del Tesoro de USA a 10 años	1,65%

Se realiza la siguiente fórmula:

$$\text{Impuestos} = \text{PartTrabajadores} + \text{IRSociedades}(1 - \text{PartTrabajadores})$$

$$\text{Impuestos} = 15\% + 22\%(1 - 15\%)$$

$$\text{Impuestos} = 33.70\%$$

Cálculo de la Beta apalancada ajustada al financiamiento:

$$Beta\ apalancada = Beta\ sin\ deuda \left(1 + \frac{Deuda}{Capital\ Accionistas} * (1 - impuestos) \right)$$

$$Beta\ apalancada = 1.11 \left(1 + \frac{43230}{800} * (1 - 33.70\%) \right)$$

$$Beta\ apalancada = 3.59$$

Cálculo del CAPM:

Tasa libre de riesgo	1,65%
B (índice de la industria)	3,59
Tasa de mercado	9,75%

$$CAPM = 1.65 + 3.59(9.75 - 1.65)$$

$$CAPM = 30.72$$

Añadir el riesgo país por lo que se estima así:

Periodo	Riesgo País
dic-03	500
dic-04	691
dic-05	655
dic-06	513
dic-07	614
dic-08	565
dic-09	784
dic-10	925
dic-11	793
dic-12	688
dic-13	704
dic-14	571
dic-15	1233
sep-16	879
Promedio	7,73%

$$CAPM = 30.72 + rp$$

Rp: Riesgo País

$$CAPM = 30.72 + 7.73$$

$$CAPM = 37.95\%$$

Para determinar el costo promedio ponderado de capital (WACC por sus siglas en inglés), se expondrá la proporción de participación del préstamo y del capital accionario respectivamente.

Política de Financiamiento		\$
Recursos Propios	1,89%	\$ 800
Recursos de terceros	98,12%	\$ 42.415
	100%	\$ 43.230

La fórmula del WACC es la siguiente:

$$WACC = Re \left(\frac{\text{Capital Accionistas}}{\text{Inversión Total}} \right) + Rd \left(\frac{\text{Deuda}}{\text{Inversión Total}} \right) (1 - T)$$

Donde:

Re: Rendimiento del capital accionario

Rd: tasa de interés de la deuda (9.76%)

T: Impuestos

$$WACC = 37.95\% (1.89\%) + 9.76\%(98.12\%)(1 - 33.70\%)$$

$$WACC = 7.06\%$$