



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO –
AUDITOR**

**TEMA: IMPACTO ECONÓMICO POR EL CRECIMIENTO Y
DECRECIMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, PERÍODO 2010-2017.**

**AUTORES: - CATOTA PINTHSA, HENRY ISAAC
- SUNTAXI CRIOLLO, KATHERINE
ELIZABETH**

DIRECTOR: ING. PAZMIÑO ARROYO, HENRY MBA.

SANGOLQUI, AGOSTO 2018



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA - CPA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “**IMPACTO ECONÓMICO POR EL CRECIMIENTO Y DECRECIMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PERÍODO 2010 - 2017**” fue realizado por los señores **HENRY ISAAC, CATOTA PINTHSA Y SUNTAXI CRIOLLO, KATHERINE ELIZABETH**, ha sido revisado en su totalidad, analizado por el software de anti plagio; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditarlo y autorizar a los señores **HENRY ISAAC CATOTA PINTHSA Y SUNTAXI CRIOLLO KATHERINE ELIZABETH** para que lo sustenten públicamente.

Sangolquí, 1 de agosto del 2018

Atentamente,

Una firma manuscrita en tinta azul, que parece ser la del director, Henry Pazmiño.

Ing. MBA/ Henry Pazmiño
C.C: 1707778369
Director



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA - CPA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **CATOTA PINTHA, HENRY ISAAC**, con cédula de identidad N° 0503730210, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: ***“IMPACTO ECONÓMICO POR EL CRECIMIENTO Y DECRECIMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PERÍODO 2010 – 2017”***, es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolquí, 1 de agosto del 2018

Atentamente,

HENRY ISAAC CATOTA PINTHA
C.C: 0503730210



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA – CPA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **SUNTAXI CRIOLLO, KATHERINE ELIZABETH**, con cédula de identidad N° 1727484907, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“IMPACTO ECONÓMICO POR EL CRECIMIENTO Y DECRECIMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PERÍODO 2010 – 2017”**, es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolquí, 1 de agosto del 2018

Atentamente,

Una firma manuscrita en tinta azul que parece ser "K. Suntaxi Criollo".

KATHERINE ELIZABETH SUNTAXI CRIOLLO

C.C: 1727484907



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA - CPA

AUTORIZACIÓN

Yo, **CATOTA PINTHA, HENRY ISAAC**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: ***“IMPACTO ECONÓMICO POR EL CRECIMIENTO Y DECRECIMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PERÍODO 2010 – 2017”***, en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 1 de agosto del 2018

Atentamente,

Una firma manuscrita en tinta azul que parece decir "Henry Isaac Catota Pintsa".

HENRY ISAAC CATOTA PINTHA

C.C: 0503730210



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA - CPA

AUTORIZACIÓN

Yo, **SUNTAXI CRIOLLO, KATHERINE ELIZABETH**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: ***“IMPACTO ECONÓMICO POR EL CRECIMIENTO Y DECRECIMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PERÍODO 2010 – 2017”***, en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 1 de agosto del 2018

Atentamente,

KATHERINE ELIZABETH SUNTAXI CRIOLLO

C.C: 1727484907

DEDICATORIA

Al todopoderoso Jesucristo, quién es el sustentador mi vida es a quién dedico este proyecto, ya que sin él nada soy, y nada tengo, más por su gracia vivo y soy salvo; por el apoyo, amor y unión en todo momento, va dedicado este proyecto a toda mi familia que hicieron de este sueño una realidad, la hoy que estoy viviendo y de la cuál siento profunda satisfacción al llegar a ser un profesional.

Proverbios 9:10

El temor de Jehová es el principio de la sabiduría, y el conocimiento del Santísimo es la inteligencia.

Isaac

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico con mucho amor y cariño a,

Dios, por darme la salud y fortaleza, para poder culminar esta meta que un día me propuse con tanta ilusión y el día de hoy se vuelve una realidad.

Mi hija Aylin, por ser mi mayor fuente de motivación e inspiración para superarme cada día y poder vencer cualquier obstáculo a lo largo de este camino.

Mis padres Efraín y Gladys, por ser el pilar fundamental en mi formación académica, inculcándome valores y enseñándome cómo enfrentar la vida con amor, respeto y sabiduría, por apoyarme de manera incondicional a pesar de todas las veces que les he decepcionado, sin ustedes esto no hubiera sido posible.

Mi hermana Magaly por creer siempre en mí, por estar conmigo todo este tiempo dándome palabras de aliento y por los consejos brindados para ser una persona de bien.

Mi cuñado Paúl por brindarme su amistad sincera y subirme los ánimos en mis peores momentos.

Mi sobrina Sabrina por hacerme sonreír con cada ocurrencia y brindarme su amor y cariño.

Todos aquellos que no creyeron en mí, a los que nunca esperaban que lograra terminar mi carrera y que apostaban que me rendiría a medio camino, pues eso fue un impulso más para culminar mi carrera.

“Vive como si fueras a morir mañana, aprende como si fueras a vivir siempre”

Mahatma Ganghi

Kathy

AGRADECIMIENTOS

Al único y sabido Dios por los siglos de los siglos sea dado todo el agradecimiento, pues es el dador de la vida, quién con su mano poderosa ha guiado cada paso en mi proceso de formación profesional a él le debo cada segundo de mi vida.

Agradecido estoy profundamente con mis padres, Julio y Martha, quienes bajo la voluntad perfecta de Dios fueron los que me trajeron al mundo, por cada muestra de amor, cariño y en especial por enseñarme a ser humilde en todo momento.

A mis amados hermanos: Yolanda, Verónica, Elizabeth, Ángel, Lorena, Daniel y a mi mejor amigo y hermano Pablito; gracias porque desde niño supieron mostrarme el camino de la perfección y enseñarme que aunque muchas cosas en la vida llegan a escasear y las dificultades llegan, más puede una familia unida y respaldada por Dios.

Gratitud muy especial hacia mis queridos sobrinos: Pamelita, Carlita, Camilita, Belencita, Estebitan, Sofía y Raquelita; quienes con sus travesuras y ocurrencias me dieron un motivo para salir adelante.

A mis cuñados (as): Carlos, Santiago, Diana y Liz, por dejarse usar por Dios y brindarnos apoyo en momentos difíciles.

Gracias a Dios por tener amigos que han sido como hermanos: Darío, Lenin, Jaime; quienes en momentos de soledad estaban prestos a brindar apoyo moral y espiritual.

Agradecimientos especiales a quienes en su tiempo fueron cada mis pastores, quienes con sus oraciones han estado presente en cada momento, en especial a mi pastor Manuel Cárdenas, quién desde un inicio estuvo pendiente de mí y aconsejando con la bendita palabra de Dios.

Como no expresar palabras de gratitud hacia mi tutor, ingeniero Henry Pazmiño, quién con mucha paciencia y profesionalismo supo dar orientación oportuna hasta culminar el proyecto. A mi compañera de tesis Kathy, gracias por todo el tiempo dedicado y la amistad sincera brindada en esta etapa.

Motivos sobran y palabras faltan para expresar todo el agradecimiento a quienes fueron parte de mi vida estudiantil y seguirán siendo en mi vida profesional.

Isaac

AGRADECIMIENTOS

Agradezco infinitamente a Dios, por guiarme sabiamente en este largo camino y con la bendición de él pude concluir esta etapa satisfactoriamente.

De manera muy especial a mi hija, por cada momento en familia sacrificado para ser invertido en el desarrollo de esta tesis, gracias por entender que el éxito demanda algunos sacrificios y que el compartir tiempo con ella, hacia parte de estos sacrificios.

Mi gratitud infinita a mis padres Efraín y Gladys, por darme la oportunidad de formarme en esta prestigiosa universidad y realizar todo el esfuerzo para que pudiera culminar mi carrera con éxito, por todo el apoyo incondicional. Sobre todo por ser un excelente ejemplo a seguir.

A Magaly, Paul y Sabrina por ser una parte importante en mi vida, por la confianza y todas las palabras de aliento que me dieron en los momentos más difíciles.

Mi eterna gratitud a la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE, quién abrió sus puertas para que yo me formara profesionalmente y así poder ayudar a mi familia y servir a la sociedad.

Mis sinceros agradecimientos al Ing. Henry Pazmiño por la paciencia, confianza y su tiempo, quien con su sabiduría y conocimientos nos supo guiar para concluir la tesis.

A mi compañero de tesis Isaac por la dedicación y amistad brindada, gracias a eso pudimos culminar esta etapa tan anhelada en nuestras vidas.

A mis jefes Ivo y Esteban, quienes han sido muy colaboradores y me han dado su apoyo para que pueda realizar la tesis.

A mis amigas Denisse, Kathy y Cristina, con las cuales compartí hermosos momentos en mi etapa universitaria, por su apoyo, sus palabras de aliento y sobre todo por brindarme una amistad sincera. Por haber echo de la universidad un trayecto de vivencias que nunca olvidaré

Y por último pero no menos importante a Ritita, Chio, Ely, Josselyn, a todas esas personas especiales y demás familiares que estuvieron pendientes de mí, dándome ánimos, alegrándome los días y compartiendo momentos gratos conmigo para que no me diera por vencida.

“La gratitud se da cuando la memoria se almacena en el corazón y no en la mente”

Lionel Hampton

Kathy

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICADO DEL DIRECTOR	i
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	ii
AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTOS.....	viii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xv
ABSTRACT	xvi
CAPÍTULO I	
1. ASPECTOS GENERALES	
1.1. Introducción	1
1.2. Planteamiento del problema	3
1.3. Pregunta de investigación.....	3
1.4. Justificación.....	4
1.5. Objetivos:	5
1.5.1. Objetivo general	5
1.5.2. Objetivos específicos.....	5
1.6. Antecedentes	6
CAPÍTULO II	
2. REFERENTES TEÓRICOS	
2.1. Marco teórico	9
2.1.1. Teorías de soporte	9
2.1.1.2. La Teoría de Modigliani-Miller.....	14
2.1.1.3. Teoría del consumidor	17
2.1.1.4. Teoría pos-keynesiana del consumidor	17
2.1.1.5. Teoría de Jerarquía de Maslow.....	19

2.1.1.6.	Teoría de la eficiencia del mercado	23
2.1.1.7.	Teoría de la decisión e incertidumbre.....	28
2.1.1.8.	Teoría cuantitativa del dinero	31
2.1.1.9.	Teoría de la compraventa.....	34
2.2.	Marco referencial	39
2.3.	Marco conceptual	43

CAPITULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1.	Desarrollo metodológico	48
3.2.	Enfoque de la investigación	48
3.3.	Tipología de la investigación	49
3.3.1.	Por su finalidad.....	49
3.3.2.	Por las fuentes de información	49
3.3.3.	Por las unidades de análisis	49
3.3.4.	Por el control de las variables	50
3.3.5.	Por el alcance Correlacional	50
3.4.	Hipótesis.....	51
3.5.	Instrumentos de recolección de información Varios.....	51
3.6.	Procedimientos para recolección de datos Varios.....	52
3.7.	Procedimiento para el tratamiento y análisis de información	52
3.8.	Población y muestra	53
3.9.	Muestreo probabilístico.....	54

CAPITULO IV

4. SECTOR INMOBILIARIO

4.1.	Historia	56
------	----------------	----

CAPÍTULO V

5. RESULTADOS

5.1.	ANALISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO EN EL DMQ	62
5.1.1.	Producción de petróleo	63
5.1.3.	Relación de la producción y precio del petróleo	65

5.1.4.	Evolución en ventas (USD) de las inmobiliarias del DMQ.....	67
5.1.5.	Ventas inmobiliarias y crecimiento del precio del petróleo	68
5.1.6.	Créditos para vivienda otorgados por el sector público y privado	70
5.1.7.	Operaciones crediticias para adquisición de viviendas	71
5.1.8.	Evolución de la oferta inmobiliaria disponible.....	72
5.1.9.	Empleos directos generados por el sector inmobiliario-construcción	73
5.1.10.	Empleos indirectos generados por el sector inmobiliario-construcción	74
5.1.11.	Ventas directas de cemento	76
5.1.12.	Ventas directas de hierro y acero.....	77
5.1.13.	Crecimiento del PIB (% anual).....	78
5.1.14.	Crecimiento del PIB inmobiliario y construcción (% anual)	79
5.1.15.	Recaudación de Impuestos	80
5.2.	Datos a nivel de la muestra.....	82
5.2.1.	Evolución de las ventas (USD) inmobiliarias (muestra) del DMQ	82
5.2.2.	Créditos otorgados para el número inmuebles vendidos en el DMQ	84
5.2.3.	Datos obtenidos de las encuestas	84
CAPÍTULO VI		
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		
6.1.	Conclusiones	88
6.2.	Recomendaciones.....	89
BIBLIOGRAFÍA		90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Identificación de variables de investigación</i>	4
Tabla 2 <i>Ofertas de Viviendas en el Distrito Metropolitano de Quito – 2017</i>	6
Tabla 3 <i>Ranking de Inmobiliaria por ventas</i>	61
Tabla 4 <i>Producción de petróleo (barriles)</i>	63
Tabla 5 <i>Precio del petróleo</i>	64
Tabla 6 <i>Producción y precio de petróleo</i>	66
Tabla 7 <i>Ventas inmobiliarias Distrito Metropolitano de Quito</i>	67
Tabla 8 <i>Venta inmobiliarias-crecimiento precios petróleo</i>	69
Tabla 9 <i>Créditos hipotecarios</i>	70
Tabla 10 <i>Operaciones crediticias</i>	71
Tabla 11 <i>Oferta disponible</i>	72
Tabla 12 <i>Empleos directos</i>	73
Tabla 13 <i>Empleos indirectos</i>	75
Tabla 14 <i>Producción cemento</i>	76
Tabla 15 <i>Producción de hierro y acero</i>	77
Tabla 16 <i>Crecimiento del PIB</i>	78
Tabla 17 <i>Crecimiento del PIB inmobiliario y construcción</i>	79
Tabla 18 <i>Impuesto a la renta</i>	80
Tabla 19 <i>Impuesto al Valor Agregado</i>	81
Tabla 20 <i>Ventas inmobiliarias-muestra</i>	83
Tabla 21 <i>Oferta disponible de bienes inmuebles</i>	84
Tabla 22 <i>Pregunta N° 2</i>	85
Tabla 23 <i>Pregunta N° 5</i>	86
Tabla 24 <i>Pregunta N° 7</i>	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Elementos de la Administración</i>	11
Figura 2 <i>Teorema M&M, Estructura sin impuestos</i>	15
Figura 3 <i>Teorema M&M, estructura con impuestos</i>	16
Figura 4 <i>Jerarquía de necesidades</i>	20
Figura 5 <i>Teorías de decisión</i>	30
Figura 6 <i>Producción de petróleo y variación de producción</i>	63
Figura 7 <i>Evolución del precio del petróleo</i>	65
Figura 8 <i>Relación: producción – precio del petróleo</i>	66

Figura 9 Evolución ventas de las inmobiliarias.....	68
Figura 10 Evolución ventas de las inmobiliarias-precio del petróleo	69
Figura 11 Créditos hipotecarios - variación créditos hipotecarios	70
Figura 12 Operaciones crediticias -variación operaciones crediticias	72
Figura 13 Empleos directos-variación empleos directos.....	74
Figura 14 Empleos indirectos - variación empleos indirectos.....	75
Figura 15 Relación: Producción - variación de cemento.....	76
Figura 16 Relación: Producción - variación de hierro.....	77
Figura 17 PIB inmobiliario-construcción.....	79
Figura 18 Impuesto a la renta- variación impuesto a la renta.....	80
Figura 19 I.V.A.- variación	81
Figura 20 Ventas inmobiliarias – variación (muestra)	83
Figura 21 Pregunta 2 encuesta.....	85
Figura 22 Pregunta encuesta-inmobiliarias	87

RESUMEN

En el Ecuador existen 18 sectores que contribuyen a la economía ecuatoriana, uno de ellos el sector inmobiliario el cual ha contribuido con importantes cantidades de dinero a la economía del país desde el año 2007 al 2014. Entre el segundo semestre del año 2015 ha presentado un decrecimiento en la contribución de dinero pero en la actualidad el sector inmobiliario está recuperándose levemente. Las inmobiliarias están ubicadas en distintas provincias pero la mayoría de proyectos están concentrados en Quito, Guayaquil y Cuenca, es por ello que el presente estudio se ha enfocado en la provincia de Pichincha, específicamente en el Distrito Metropolitano de Quito. El objetivo de la investigación es la evaluación del impacto económico debido al crecimiento y decrecimiento del sector inmobiliario, dando a conocer los factores directos e indirectos que han afectado al sector. La investigación se describe en 5 capítulos que detallan los aspectos más importantes. La metodología utilizada consiste en la recolección de datos de diferentes fuentes del país, el uso del método deductivo con enfoque en una investigación cuantitativa y un análisis de las variables más importantes, permitiendo así evidenciar la afectación que ha tenido el sector inmobiliario.

PALABRAS CLAVE

- **INMOBILIARIO**
- **CRECIMIENTO**
- **IMPACTO**

ABSTRACT

There are 18 sectors which contribute to Ecuadorian economy, one of them is the real estate sector which has contributed significant amounts of money since 2007 to 2014. Between the second half of 2015 the contribution of money decreased but nowadays the real estate sector is slightly recovering. The real estate companies are located in several provinces but the majority of projects are concentrated in Quito, Guayaquil and Cuenca, which is why the present study has focused on the province of Pichincha, specifically in the Metropolitan District of Quito. The objective of the research is the evaluation of the economic impact due to the growth and decrease of the real estate sector, making known the direct and indirect factors that have affected the sector. The research has been described in 5 chapters that detail the most important aspects. The methodology used consists of the collection of data from different sources in the country, the use of the deductive method with a focus on quantitative research and an analysis of the most important variables, thus making it possible to demonstrate the impact that the real estate sector has had.

KEY WORDS

— **REAL STATE**

— **INCREASE**

— **IMPACT**

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. Introducción

Actualmente la economía se ha visto afectada por varias razones como: recesiones económicas locales e internacionales, desastres naturales, cambios de normativas, etc. El impacto en la economía local, ha generado que varios sectores que conforman la economía del país se vean afectados, es el caso del sector inmobiliario, sector importante que se puede considerar como un indicador de crecimiento económico de un país. Para entender las fuerzas económicas que mueven al país financieramente hablando, citaremos sectores como el bananero, el petrolero, impuestos, entre otros. Entendemos entonces que la mayoría de ingresos provienen del sector petrolero, el cual en los últimos años se ha evidenciado con claridad cómo ha sido afectado en el precio por barril de petróleo, esto ha generado que el sector de la construcción se desplome y por ende también vaya arrastrando al sector inmobiliario.

El sector inmobiliario presenta ciclos de comportamiento, que son necesarios comprenderlos y saber reconocer el impacto que éste puede generar, los cambios generados son de forma rápida debido a variables externas al sector o factores que pueden presentarse al interior, mismo que pueden ser impredecibles. Para el sector inmobiliario existen señales de alerta que indican que las cosas no están por buen camino, por ejemplo, la disminución en las ventas, la rotación del inventario y variación de precios, son las señales más claras para evidenciar la realidad del sector.

El sector inmobiliario de nuestro país por más de una ocasión ha sido duramente afectado, tal es el caso de los años 1999-2000, en los cuales el sector registraba una acumulación fuerte de

inventarios y tuvo que acudir a la baja de los precios de sus bienes, con el fin de rescatar en algo su posición económica, ya que la crisis había golpeado fuertemente, el segundo impacto fuerte del sector inmobiliario llega en los años 2009-2010, en los cuales se trató de justificar por los efectos de la crisis a nivel de todo el mundo, sumado a esto hay que considerar la cantidad de recursos que habían disponibles para realizar créditos hipotecarios por parte de entidades financieras. En los años 2015-2016 la responsabilidad de lo que acontecía con el sector inmobiliario se le atribuyó a la crisis interna que empezaba a vivir el país, crisis que claramente se veía afectada por políticas fiscales, inicio de transición del gobierno, desastres naturales, etc. Según lo señala. (Gamboa, 2017)

El sector inmobiliario durante las últimas décadas ha tenido que aprender a lidiar con escenario como: la dolarización, cambio en las tasas de interés, mayor colocación de créditos hipotecarios por parte de la banca privada, cambios en normativas y muchos más factores, de entre los cuales en la actualidad se resalta las variaciones de precio del petróleo, mismo que afecto hasta colocarlo entre los sectores que más decayeron en el año 2016.

El análisis económico que se realizó fue en base a los datos históricos de precio del petróleo, empleo directo e indirecto, colocación de créditos hipotecarios, PIB, ventas del sector inmobiliario y unidades disponibles. Con estos datos pudimos ver variaciones significativas como es el aumento de precio del petróleo en los años de auge y su disminución en el año 2016, así también la disminución del empleo y ventas de casas o departamentos.

Por tal motivo se genera el estudio bajo el título de **IMPACTO ECONÓMICO POR EL CRECIMIENTO Y DECRECIMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO PERIODO 2010-2017**. Con la finalidad de comprobar cuan significativo ha sido el impacto económico en la ciudad de Quito.

1.2. Planteamiento del problema

Las empresas del sector inmobiliario, después del segundo boom petrolero que fue desde el año 2007 hasta el año 2014, han desarrollado un crecimiento en ventas. A partir del segundo semestre del año 2015 los precios del petróleo empezaron a disminuir y consecuentemente también aumentó el desempleo, por lo que los compradores pasaron una etapa de incertidumbre, añadiendo a esto los anuncios de nuevas leyes que se relacionaron con herencias y plusvalías. Entre el año 2015 – 2016 disminuyeron el número de reservas por adquisición de viviendas, determinando una caída del 60% según la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador (APIVE), mientras que la Cámara de la Industria de la Construcción (CAMICON) mantiene que el número de reservas descendió un 40% a comparación de años anteriores.

Motivo por el cual se debe realizar un estudio sobre el impacto económico en los últimos años, para analizar los efectos actuales y futuros para el sector inmobiliario ya que es de gran interés y preocupación para los agentes vinculados a estas empresas.

1.3.Pregunta de investigación

La investigación pretende dar una respuesta clara a la pregunta de investigación ¿Cuál fue el impacto económico que se generó en el Distrito Metropolitano de Quito debido a los cambios que sufrió el sector inmobiliario?, para tal fin se analizará las variables dependientes e independientes como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 1*Identificación de variables de investigación*

Independientes	Dependientes	Covariables
Financiamiento	Tasa activa	Nivel de ingresos Acceso a créditos
Área geográfica	Población	Topografía del terreno Ubicación
Reducción promotores	PIB sectorial	Competencia

1.4. Justificación

El trabajo de investigación se realizará en las empresas del sector inmobiliario del Distrito Metropolitano de Quito, mismas que se dedican a la intermediación en alquiler de bienes inmuebles, compra y venta a cambio de una comisión.

En los últimos tiempos, en el sector se han dado varios diagnósticos respecto a su situación. Tales como el Estudio Comparativo del Mercado Inmobiliario Residencial que realizó la empresa MARKETWATCH en los años 2016 – 2017 en 14 ciudades del Ecuador, midiendo su decrecimiento o crecimiento en unidades residenciales y números de proyectos. A través de este estudio comparativo se llegó a la conclusión de que existe una contracción comercial en este caso el precio sería el factor determinante para mejorar los niveles de absorción, el mismo que en los 2 últimos años supera el 15% de descuento en compra de viviendas nuevas y mercado secundario.

También se suma el Análisis de la demanda ya que tiene una variación de algunos puntos porcentuales, esto se debe a las tasas de interés vigentes, indicador de desempleo, precios de la vivienda y disponibilidad de créditos hipotecarios, etc.

En este sector es importante la disponibilidad de créditos hipotecarios ya que sube el volumen de ventas, en cambio si no hay recursos para otorgar créditos el mercado se contraerá como sucedió durante el segundo semestre del año 2015 y finales del año 2016. La variación de

las tasas de interés afecta a la demanda total. Al variar 1% hacia abajo el mercado crece entre 5% o 6%, esto significa que más personas podrán adquirir viviendas. En cambio, si la tasa de interés sube dará como efecto una reducción en el mercado.

Otro factor que afecta a la demanda es el valor que se debe pagar como cuota de entrada ya que las personas tienen el dinero para cubrir las cuotas mensuales del crédito hipotecario, pero no tienen los ahorros suficientes para cubrir la cuota de entrada. Estos diagnósticos provocan el deterioro de la confianza en muchos promotores y compradores, no contribuye a entender el comportamiento del mercado y su verdadera realidad, por lo tanto, lo que ha pasado con el sector inmobiliario ha ocurrido con otros sectores de actividad económica, situación que viene afectando al país desde el año 2011, donde la economía comienza su decrecimiento reflejando valores bajos en el PIB nacional. (Gamboa, 2017)

Por lo tanto, después de haber analizado lo expuesto anteriormente se requiere realizar un estudio del impacto económico en el Sector Inmobiliario del Distrito Metropolitano de Quito, para poder identificar y seleccionar los riesgos que tienen mayor incidencia en los resultados de la empresa y los factores asociados a los mismos.

1.5. Objetivos:

1.5.1. Objetivo general

Evaluar del impacto económico por el crecimiento y decrecimiento del sector inmobiliario en el Distrito Metropolitano de Quito, periodo 2010 – 2017.

1.5.2. Objetivos específicos

- Identificar los factores que afectan al decrecimiento en el sector inmobiliario.

- Determinar el impacto económico en el sector inmobiliario generado por los distintos factores macroeconómicos que afectan al mercado.
- Analizar diversos escenarios históricos económicos por los que el sector inmobiliario ha enfrentado.
- Evaluar los efectos generados en el sector inmobiliario debido al crecimiento y decrecimiento del mismo.

1.6. Antecedentes

La investigación se realizará en el sector inmobiliario, este sector se concentra en las ciudades más grandes como son Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato. Las ciudades copan aproximadamente el 80% de los proyectos, los cuales superan 17 mil unidades disponibles en desarrollo comercial y constructivo. En este estudio se tomara de referencia al Distrito Metropolitano de Quito.

A continuación, se presenta la tabla, en donde se puede ver las ofertas de viviendas disponibles en el Distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 2

Ofertas de Viviendas en el Distrito Metropolitano de Quito – 2017

Tipo	Zona	N° proyectos	%
Inmobiliario	Valles	223	49,67%
	Norte	165	36,75%
	Sur	11	2,45%
	Centro	2	0,45%
Total inmobiliario		401	89,31%
Interés público	Valles	28	6,24%
	Sur	11	2,45%
	Norte	4	0,89%
Total interés público		43	9,58%
Interés social	Norte	2	0,45%

CONTINÚA



	Sur	2	0,45%
	Valles	1	0,22%
Total interés social		5	1,11%
total general		449	100%

Fuente: (Gamboa, Help Inmobiliario, 2018)

Las empresas del sector inmobiliario, después del auge petrolero y al ser estimuladas por la prosperidad, abundante liquidez y un acceso a créditos de manera fácil pudieron subir sus ventas con edificaciones, compraventa de oficinas y viviendas hasta el año 2014, a partir del segundo semestre del año 2015 se enfrentó a un decrecimiento en sus ventas, ya que se pudo evidenciar una contracción económica en el país, debido a que el precio del crudo disminuyó, hubo un aumento en el desempleo y nuevas leyes relacionadas con herencias y plusvalías. Los actores del sector inmobiliario enfrentaron una desaceleración en el mercado de venta de viviendas y por otro lado los compradores vivieron una etapa de incertidumbre.

La Ley de Plusvalía también tuvo que ver con la disminución de compras de viviendas ya que se buscaba gravar la ganancia extraordinaria en la transferencia de bienes inmuebles, con esto sería probable que la demanda de bienes inmuebles disminuya. En la actualidad esta ley ya fue derogada por lo que se espera que incrementen las ventas en el Sector Inmobiliario.

De acuerdo a la Ley de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana se incrementó 2 puntos porcentuales al IVA durante el 1 de junio del 2016 al 31 de mayo del 2017. Este factor también afectó al Sector Inmobiliario, alrededor del 95% de los materiales utilizados para la construcción pagan este tributo, por lo tanto los costos de producción pueden subir en 1,3% según Enrique Pinta presidente de la Cámara de Construcción de Guayaquil.

En la actualidad aseguran que la recuperación del Sector Inmobiliario se debe a varios motivos entre ellos en parte a los mensajes de dialogo entre el nuevo gobierno y el sector privado.

“Este indicio para que el comprador y las entidades crediticias asuman una actitud más positiva”. En este lado entusiasta también se encuentra el presidente de la Inmobiliaria XIMA, Kléber Siguenza. “Los negocios como la construcción crean valor en el tiempo y no se configuran pensando en los buenos o malos momentos, hay que seguir”, dice. (Rueda, 2017)

La baja demanda y crisis económica del país han ocasionado que los “precios se ajusten a la realidad”, asegura Rueda de MarketWatch.

CAPÍTULO II

2. REFERENTES TEÓRICOS

2.1. Marco teórico

2.1.1. Teorías de soporte

2.1.1.1. Teoría clásica de la administración

El ingeniero Henry Fayol es considerado como el fundador de la teoría clásica de la administración, Henri Fayol, quien nació en Constantinopla, París, en el año de 1841. Fayol realizó importantes aportes a cada uno de los diferentes niveles administrativos: Henry Fayol normalizó la conducta gerencial-administrativa; determinó los 14 principios de la administración y seccionó las operaciones comerciales e industriales. (Jauregui, 2016)

Henri Fayol, que es una imagen que hasta el día de hoy tiene fuerte impacto en el estudio de la teoría administrativa, por sus teorías creadas que fueron enfocadas en su mayoría a la capacidad y la producción en medio de un camino unitario entre un ciclo de administradores, disciplina y la centralización.

La teoría clásica tiene lugar después de la llamada Revolución Industrial, por el crecimiento avanzado de las empresas y la fuerte necesidad de potenciar la eficiencia y la competencia en cada empresa. La necesidad que nació en las empresas, era tener un mayor y mejor rendimiento en los recursos y poder hacer frente a la competencia que en aquella época crecía fuertemente.

A medida que las empresas iban creciendo de manera avanzada pero a la vez desorganizada, esto ocasionó que las empresas tengan complejidad al momento de llevar a cabo su normal

administración además esto forzó a que un enfoque científico purificado tuviera lugar en las empresas, llegando a suplantar el denominado empirismo. Ya con el crecimiento más amplio en cada empresa se tiene lugar a nuevas y más amplias condiciones iniciales acerca del plegamiento a largo plazo en cuanto a producción se refiere, con la finalidad de restar la inestabilidad y dar fin a las acciones de manera improvisada. (Jauregui, 2016)

Los elementos de la administración

Al determinar qué es la administración, Fayol definió los elementos que la componen: planeación, organización, dirección, coordinación y control. Estos cinco elementos constituyen las funciones de la administración. (Chiavenato, 2006, pág. 75)

La planeación

Dentro de ella se están los siguientes pasos: planteamiento, políticas y propósitos investigación del entorno, diseño de estrategias, también se considera las acciones que se llevaran a cabo en el mediano, corto y largo plazo. (Galindo, 2007, pág. 23)

La organización

Conjunto de reglas, cargos, comportamientos que han de acatar todas las personas que se encuentran inmersas en el normal desarrollo de la empresa, el objetivo esencial de cada organización es proponer y viabilizar cada uno de los recursos disponibles que van desde el humano hasta los financieros y materiales. (Ponce, 2005, pág. 34)

La dirección

Para que exista dirección es necesario llevar a cabo la ejecución de los planes, un extra es trabajar con la comunicación, motivación y la supervisión, todo esto conlleva a visualizar y alcanzar las metas de cada organización.

El control

“Se encarga de evaluar el desarrollo general de una empresa de acuerdo a su actividad”.

(Chimal, 2013)

La coordinación

Los administradores deben viabilizar las actividades y los procedimientos que se llevan a cabo en la empresa, dando como resultado el enriquecimiento en todas las actividades que se realizasen en cada área o unidad de trabajo. (Riquelme, 2009, pág. 56)

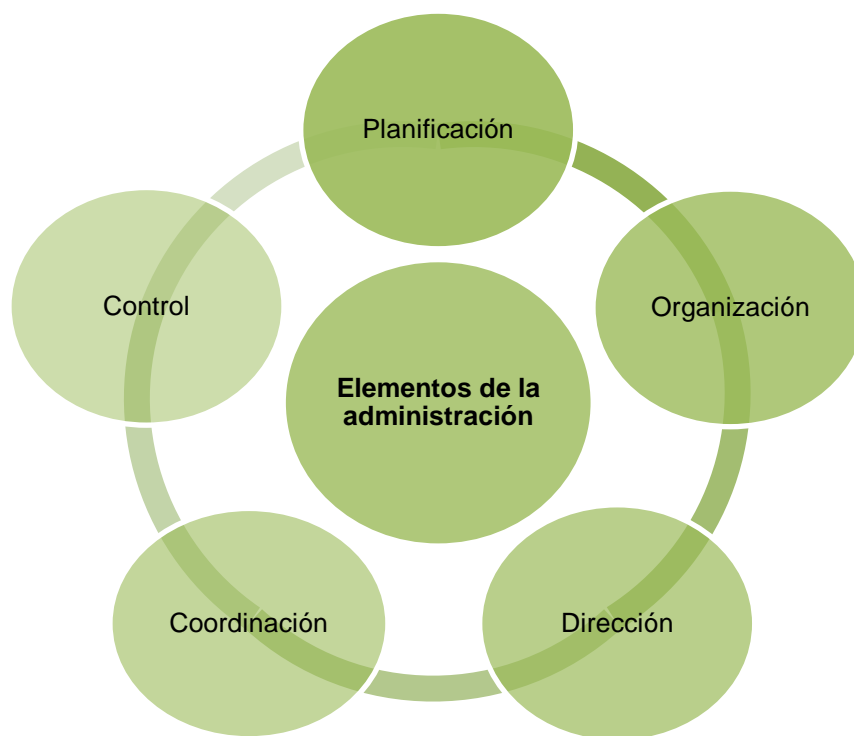


Figura 1. Elementos de la Administración

Principios de la Teoría clásica

Como toda ciencia, la administración se debe basar en leyes o en principios. Henry Fayol propuso los principios a nivel general de la administración, regulándolos con poca particularidad, ya que muchos de sus escritos están basados en variedad de criterios de autores de la época que vivió. Es común que Fayol adopte la definición, principio, para dar un paso a

un costado ante cualquier idea que se muestre rígida, Fayol considera que nada es tan rígido o absoluto en cuanto a la teoría administrativa se refiere. En administración, se juega mucho con la medida, además de la ponderación y por supuesto manejar un gran sentido común. En base a todo lo detallado a eso Fayol cita, los principios universales, mismos que se adaptan a cualquier lugar, tiempo o circunstancia que atraviese una determinada empresa. (Chiavenato, 2006, pág. 72)

Henry Fayol, refiere los 14 principios generales de la administración, mismos que son:

- *División del trabajo*: segmentación de las tareas y del personal para de esta manera aumentar la eficiencia.
- *Autoridad y responsabilidad*: refiere al derecho que alguien posee para realizar o emitir un orden u órdenes, esperando una reacción de obediencia; la responsabilidad implica tener autoridad y posee un resultado natural la rendición de cuentas que es considerada como un deber. Cada una debe tener equilibrio entre sí.
- *Disciplina*: dedicación, comportamiento, movilidad, obediencia, decisión, y sometimiento a cualquier norma o normas determinadas.
- *Unidad de mando*: para cada empleado existe únicamente un superior, refiere y sustenta el principio de autoridad única, a ser aplicada en cada empresa y cada puesto.
- *Unidad de dirección*: para las actividades que poseen un objetivo en común, existe la asignación de un líder, sumado a un lineamiento o plan para cada actividad.
- *Subordinación de los intereses individuales a los generales*: para el éxito en cualquier proceso administrativo es importante que los intereses que existen a nivel general estén por encima de cualquier interés en particular de alguna área o persona.

- *Remuneración del personal:* la retribución que cada empleado recibirá deberá ser justa y garantizará así el compromiso y la satisfacción de cada empleado hacia su lugar de trabajo.
- *Centralización:* reunión específica de la autoridad en los niveles jerárquicos de la organización.
- *Cadena escalar:* la autoridad en una empresa se maneja desde abajo, dando lugar así al escalón más bajo y apuntando paso a paso hacia el más alto. Refiere y justifica el principio de mando.
- *Orden:* es importante entender y aplicar el concepto que refiere, que para cada cosa existe un lugar específico, para aprovechar al máximo los recursos, esto da lugar al orden del material físico y del talento humano.
- *Equidad:* la lealtad del personal viene dado por la amabilidad y justicia con la que sea dirigida hacia ellos.
- *Estabilidad del personal:* uno de los factores que afecta la eficiencia en las organizaciones es la rotación de labores. Es recomendable que una persona permanezca por mucho tiempo en un cargo específico, esto será tanto mejor para la empresa.
- *Iniciativa:* para asegurar que los planes tengan éxito es necesario una buena capacidad de visión en la empresa.
- *Espíritu de equipo:* las empresas siempre estarán necesitadas de fortalezas y una de esas fortalezas es la armonía y unión que se puede desarrollar entre las personas.

(Chiavenato, 2006, pág. 72)

La administración, promueve la obtención de nuevas tecnologías para el mejoramiento de nuevos productos y servicios. Como base para administrar, desde hace muchos años atrás está lo expuesto por Frederick Taylor, los operarios dando un mayor rendimiento para mejorar la producción además a esto se añade la disminución de tiempos para hacer las cosas más rápidas y cada operario tenía una función específica para llevar la producción a su punto más alto. (Daft, 2004, pág. 34)

2.1.1.2. La Teoría de Modigliani-Miller

La teoría de Modigliani y Miller (1958) es la pionera de la estructura de capital de la empresa. Las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital son las que infieren. Todas estas variables nombradas, están interrelacionadas y permiten precisar una rentabilidad financiera en cualquier empresa a realizar una investigación. (Gitman, 2003, pág. 80)

Proposición I de M&M. Explica que el valor de la empresa dependerá únicamente de la capacidad generadora que posea la empresa para la renta de sus activos, sin importar en absoluto de dónde ha llegado los recursos financieros que se ocuparon para financiarlo; es decir, desde el valor total de mercado de una determinada empresa así también como su costo de capital son totalmente independientes de la estructura financiera que posean, por tanto, las políticas de endeudamiento que en la empresa se maneje, no tienen efecto alguno sobre los accionistas. (Gitman, 2003, pág. 81)

El teorema Modigliani-Miller (de Franco Modigliani y Merton Miller) hasta la actualidad es la base de todo pensamiento moderno en cuanto a la estructura de capital se refiere. El teorema expresa con toda seguridad que, en la existencia de un mercado determinado (el paseo aleatorio

clásico), ante la ausencia de impuestos, información asimétrica y costes de quiebra, esto es, en un mercado llamado eficiente, el valor de una empresa verá afectada por la forma en que la empresa estime sus políticas de financiamiento. (Ehrhardt, 2018)

No interesa si el capital de una empresa se construye con la emisión de acciones o ya sea de alguna deuda, ni tampoco interesa saber si las políticas de dividendos que se manejen en la empresa. Entonces, el Teorema Modigliani-Miller también es conocido como “El Principio de irrelevancia de la estructura de capital.” (Ehrhardt, 2018, pág. 76)

Teorema de Modigliani y Miller sin impuestos

Este teorema fue dado inicialmente bajo el supuesto de que no existen impuestos corporativos o llamado también impuestos sobre beneficios. Está compuesto de dos proposiciones, que también puede aplicarse a una situación de impuestos, dependiendo al situación a la que se analice. (Ehrhardt, 2018, pág. 89)

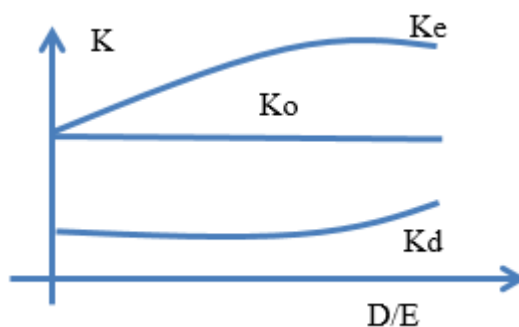


Figura 2. Teorema M&M, Estructura sin impuestos
Fuente: (Ehrhardt, 2018)

Se tiene dos empresas que son iguales, diferenciadas únicamente por sus estructuras financieras. La primera (empresa A) no posee deuda, es decir, que está financiada con solamente con acciones. La otra (empresa Z) está apalancada o tiene cierto grado de endeudamiento: está más financiada en parte las acciones que haya emitido, y de otra parte por deuda. El teorema

Modigliani-Miller establece que el valor de ambas empresas viene a ser el mismo. (Ehrhardt, 2018, pág. 154)

Teorema de Modigliani y Miller con impuestos

Para este caso, la estructura con la que se encuentre financiada la empresa si afectara el valor de la misma. Esto debido a que los intereses que se van a pagar en honor a las deudas viene a ser un gasto, a efectos de la estimación del impuesto generado sobre beneficios, mientras que el dividendo o llamado pago a los accionistas, no se estima como un gasto para el cálculo del valor de impuesto ya que dividen una vez realizado el pago de los impuestos. (Ehrhardt, 2018, págs. 155-160)

Esto genera que a mayor endeudamiento el costo de capital medio represente un vía de ahorro fiscal. La reducción del costo de capital representara un aumento en el valor de la empresa debido a que se reducirá el denominador de la ecuación en el momento de estimar su valoración mediante el descuento de sus flujos de caja futuros, considerando que la tasa de descuento será visto como ese coste de capital. (Ehrhardt, 2018, pág. 162)

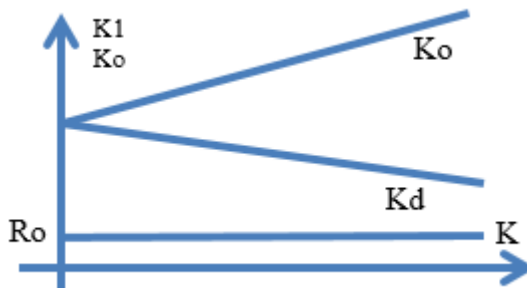


Figura 3. Teorema M&M, estructura con impuestos

Fuente: (Ehrhardt, 2018)

“En el apalancamiento la empresa aumenta el valor de la misma proporcionalmente al nivel de endeudamiento que posea.” (Ehrhardt, 2018)

2.1.1.3. Teoría del consumidor

La teoría del consumidor está inmersa en la microeconomía a su vez se encarga de analizar comportamiento de los agentes económicos en la función de demandante de bienes y servicios.

La teoría del consumidor es una perspectiva acerca del comportamiento que llegan a tener los agentes del consumismo, analiza cómo el individuo interactúa en un mercado para aumentar el bienestar que posee. Basando su accionar en las preferencias que este tenga y la restricción presupuestaria que puede limitar el normal desarrollo. (Mora, 2002, pág. 13)

Supuestos de la teoría del consumidor

- Las exigencias del consumidor llegan a un nivel de beneficio, que supla el deseo de sentir satisfacción en el proceso de consumir.
- La función de beneficio no cambia en todo el proceso del consumo, es decir que el consumidor tiene un comportamiento inicial en cada proceso, esto hacer que no pueda ajustarse a una renta disponible a medida que va consumiendo. (Mora, Introduccion a la teoria del consumidor , 2002)

2.1.1.4. Teoría pos-keynesiana del consumidor

La teoría postkeynesiana del consumidor se nutre de muchas fuentes, está basada en su mayoría en los trabajos socio economistas, institucionalistas, psicológicos, especialistas en marketing y de algunos postulados de economistas como: Nicholas Roegen o Herbert Simon con su denominada escuela behaviorista. También, Drakopulos ha demostrado que Keynes podría ser tomado en cuenta entre los adeptos de la teoría alternativa del consumidor. Esta teoría no

referencia en ningún enfoque de axiomas, sino que tiene fundamentos y unos principios que obedecen a los comportamientos observados. (Lavoie, 2004, págs. 35-36)

Antes de hacer referencia a los principios sostenidos por los postkeynesianos, es conveniente nombrar la diferencia entre necesidades y deseos. Cada autor neoclásico suele comparar conceptos. Cada necesidad dada en un individuo puede ser jerarquizada y clasificada de manera objetiva. Por lo lado se puede referenciar que los deseos nacen a partir de las necesidades y se agrupan en diferentes niveles, de acuerdo sea la necesidad. (Tercero, 2013, pág. 139)

Los siete principios de la teoría pos-keynesiana del consumidor

Racionalidad procedimental:

El consumidor basa su comportamiento por hábitos, por normas de convivencia no compensadoras.

Saciedad o saturación

Más allá de toda barrera, la necesidad debe quedar satisfecha, se considera que consumir más unidades de un determinado producto no aporta ninguna satisfacción.

Separación

El consumidor establece sus necesidades o elecciones en diversas categorías, lo que hace débil la relación al unir unas con otras.

Subordinación

Las necesidades muy a menudo tienen que ser jerarquizadas y establecidas en un rango unas a otras.

Crecimiento

Los ingresos aumentan con el tiempo, esto permiten pasar de una necesidad a otra de forma ordenada de inicio a fin.

Dependencia

Las necesidades están ligadas a tener una relación con la cantidad de publicidad que se haya tenido, la influencia de grandes personajes, las modas, la familia, la cultura, los amigos, y en general las ideologías que se tenga o el ambiente en el que se forme la persona.

Herencia

Las elecciones que se toma el día de hoy están condicionadas por vivencias que se tuvo el día de ayer. (Lavoie, 2004, pág. 36)

2.1.1.5. Teoría de Jerarquía de Maslow

Una de las teorías fundamentadas dentro de la psicología, es la Jerarquía de necesidades que presenta Abraham Maslow. Él indicó la existencia de cinco niveles de necesidad en el ser humano. Indicó que las personas tienen cinco necesidades básicas que están dentro de un orden muy prioritario. Las necesidades fisiológicas son las primeras, seguidas por las necesidades de seguridad, las necesidades de afiliación o social, las necesidades de reconocimiento y las necesidades de autorrealización. (Robbins, 2004, pág. 93)

Abraham Maslow establece en su teoría, una jerarquía de necesidades humanas, a su vez Maslow hace referencia al fenómeno que se explica de la siguiente manera, cuando las necesidades más básicas de supervivencia son cubiertas (parte inferior de la pirámide), las mismas van aumentando hasta que aparecen las necesidades o deseos más elevados (parte superior de la pirámide). (Hoffman, 2009, pág. 97)

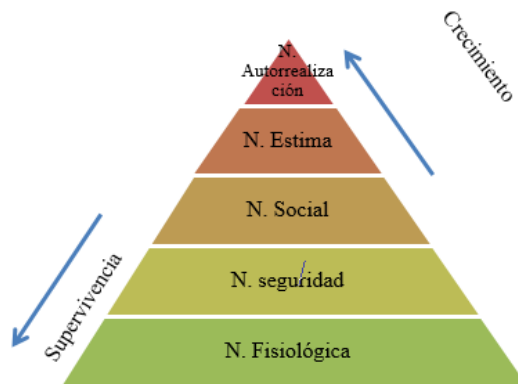


Figura 4. Jerarquía de necesidades
Fuente: (Acosta, 2012)

La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención sólo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Las fuerzas de crecimiento dan lugar a un movimiento desarrollado de manera ascendente dentro de la jerarquía establecida por el auto, mientras hay fuerzas regresivas que empujan las necesidades prepotentes en dirección contraria a la primera en la jerarquía expuesta. (Acosta, 2012)

Según la pirámide de Maslow tendríamos de:

Necesidades básicas

Son todas las necesidades básicas fisiológicas para mantener con normalidad la homeostasis, dentro de estas, las más evidentes son:

- La necesidad de alimentarse, respirar y beber agua.
- La necesidad de mantener el equilibrio de la temperatura corporal y el ph.
- La necesidad de eliminar desechos, descansar y dormir.
- La necesidad de tener relaciones sexuales y también evitar el dolor.
- La necesidad de sentir afecto y afiliación por parte de sus seres más cercanos.

Necesidades de seguridad y protección

Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas se mantienen compensadas. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido, incluso desarrollar ciertos límites en cuanto al orden.

Dentro de ellas encontramos:

- Seguridad física y de salud.
- Seguridad de empleo, de ingresos y recursos.
- Seguridad moral, familiar y de propiedad privada.

Necesidades de afiliación y afecto

Están relacionadas con el desarrollo afectivo del individuo, son las necesidades de:

- Aceptación
- Asociación
- Participación

Se satisfacen a través de las funciones prestación de servicios y que su vez demanda de incluir actividades recreativas, deportivas y culturales. Por naturaleza el ser humano siente la necesidad y tiende a relacionarse, sentirse integrado en grupo o en la comunidad, de acogerse en familia, tener relación con amistades dentro de un grupo social. Entre estas se encuentran: el afecto, el amor el compañerismo y la amistad. Todo esto se forma a partir del modelo social.

(Acosta, 2012)

Necesidades de estima

En sus escritos Abraham Maslow detallo dos tipos de necesidades de estima, la una alta y otra baja.

- La estima baja habla acerca del respeto hacia las demás personas: la necesidad de gloria, la necesidad de aprecio, la necesidad de atención, la necesidad de reputación, la necesidad del reconocimiento, la necesidad de estatus, la necesidad dignidad, la necesidad de fama, y por ultimo manifiesta la necesidad de dominio.
- La estima alta establece la necesidad del respeto hacia a uno mismo, e incluye sentimientos tales la competencia, maestría, libertad, confianza e independencia en todos sus niveles de vida. (Acosta, 2012)

“Una vez cubierta esta necesidad, apoyara el sentido de vida y la valoración como persona y también como profesional, que sin problemas puede ayudar a escalonar y avanzar hacia la necesidad más grande que es necesidad de la autorrealización.” (Wiley, 2011, pág. 49)

La necesidad de autoestima, es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta en el hombre de éxito que siempre ha soñado, o en un hombre abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios. (Acosta, 2012)

Autorrealización o auto actualización

“Este es el último nivel y viene a ser algo diferente, Maslow utilizó algunos términos para referirse a el: motivación de crecimiento, necesidad de ser y autorrealización.” (Acosta, 2012)

La autorrealización es la necesidad psicológica más elevada que el ser humano necesita, se halla en la cima de todas las jerarquías, solo a través de la satisfacción personal es que encontramos una justificación o un sentido válido a la vida que llevamos, mediante el desarrollo determinada de una actividad. Se llega al último nivel una vez que los niveles anteriores han sido completados o por lo menos en algún punto se lo cumplió. (Acosta, 2012)

La teoría de las necesidades contiene un gran valor en cuanto a las ventas se refiere, ya un vendedor debe llegar a conocer a todo sus prospectos de clientes y a través de preguntas conocerá las necesidades que posee el cliente en el momento de la compra. Es importante saber identificar en qué parte de la pirámide las necesidades se encuentra el cliente es parte de la inteligencia emocional que todo vendedor debe poseer. (Barreiro, 2003, pág. 85)

2.1.1.6. Teoría de la eficiencia del mercado

El matemático francés Louis Bachelier expresó por primera vez la hipótesis del mercado eficiente en el año de 1900, misma que fue denominada como la “Teoría de la especulación”, este trabajo fue ignorado hasta la década de 1950. Minúsculos estudios demuestran que los precios y las series financieras de EE. UU. Se manejaron a través de un modelo de paseo aleatorio. Alfred Cowles investigó que en los años 30 y 40 el rendimiento del mercado no fue superado por los inversionistas. (Krugman, 2008, pág. 40)

En la década de 1960 se emitió una teoría prominente a cerca de la hipótesis de mercado. Donde Paul Samuelson empezó a difundir los trabajos de uno de los economistas llamado Bachelier, En 1964 en una conferencia se mencionaron los estudios empíricos realizados por él, a la par que existió una analogía editada por Paul Cootner. (Krugman, 2008, pág. 45)

El profesor Eugene Fama desarrolló un concepto de estudio académico a través de la hipótesis de mercado eficiente, el cual no fue aceptado sino hasta el año de 1990, donde algunos de los economistas emitieron un criterio sustentable acerca del comportamiento de las finanzas. Algunas pruebas empíricas han demostrado que existen dificultades con la hipótesis de un mercado eficiente, en vista de ello se han propuesto teorías alternativas donde los sesgos cognitivos causan ineficiencia. La hipótesis de mercado eficiente ha provocado una polémica por

deficiencias sustanciales según algunos investigadores, aunque para otro lo consideran como un punto útil de partida. (Krugman, 2008, pág. 66)

Según la hipótesis de mercado eficiente (HME) se afirman que los mercados financieros son “informativamente eficientes y los precios del objeto de comercio como: las acciones, bonos y bienes reflejan una buena información e instantáneamente cambia y refleja nueva información. Es decir, según esta teoría obtener una buena rentabilidad de mercado a través del uso de la información ya conocida se tornaría imposible, excepto mediante la suerte. Los datos de la EMH definen situaciones que pueden afectar al precio puesto que es imposible conocer en el presente y aparecer en el futuro. (Joehnk, 1972, pág. 67)

La rentabilidad de los agentes económicos va más allá de la utilidad normal de maximización, la hipótesis de mercado eficiente interpreta que los agentes poseen expectativas racionales, que promediando a la población es correcta (incluso si no hay una persona) y siempre que aparezca información nueva los agentes actualizan sus expectativas de forma adecuada. Cuando se enfrentan con información nueva, la EMH permite que algunos inversionistas reacciones exageradamente o a su vez que no reaccionen. Todo lo que requiere la EMH es que los inversores reaccionen al azar y sigan un patrón de normal distribución, siendo el efecto neto sobre los precios de mercado no sea explotado de forma confiable para hacer una ganancia anormal, en especial al considerar los costos de transacción (incluye comisiones). De tal manera, cualquier persona puede equivocarse sobre el mercado, es mas todo el mundo puede estarlo, pero el mercado en su totalidad tiene la razón. Existen tres formas frecuentes en las que se corrobora la hipótesis de mercado eficiente. (Joehnk, 1972, pág. 70)

La eficiencia de forma débil

Los precios del futuro no pueden ser predichos aun con el análisis de precios del pasado. Las rentabilidades superiores no se pueden ganar en largo plazo, más bien se lo realiza a través del uso de estrategias de inversión basadas en los precios históricos de las acciones u otros datos. Las metodologías del análisis técnico no lograran producir constantemente buenos beneficios, sin embargo, algunas formas de análisis fundamentales pueden proporcionar rendimientos extraordinarios. Los costos de las acciones no muestran las dependencias de serie, lo que quiere decir que no existen "patrones" en los precios de los activos. Esto permite que los movimientos de precios en el futuro sean determinados exclusivamente por la información no contenida en la serie de precios. De tal manera que, los precios deben encaminarse de forma aleatoria. Este "EMH débil" no exige que los precios se mantengan en o cerca del equilibrio. Las EMH predice la totalidad de los movimientos de precios (ausencia de cambio en la información fundamental) son por azar (es decir sin tendencia), diversos estudios han mostrado una marcada tendencia de los mercados de valores en períodos de semanas o más forjando de esta manera una correlación positiva entre el rango de tendencia y la duración del período de tiempo estudiado. (Rubio, 2007, pág. 59)

La eficiencia semi-fuerte del mercado

Se presume que los precios se adaptan a la información nueva, disponible al público con mucha rapidez y de forma imparcial, de tal forma que no se pueden obtener lucros con el comercio en esa información. La eficiencia semi-fuerte nos enseña que ni el análisis fundamental, ni los métodos de análisis técnico podrán producir de manera íntegra rendimientos extraordinarios. Al probar la forma de eficiencia semi-fuerte, se deduce que los ajustes a las noticias hasta ahora desconocido, deben ser de un tamaño razonable y debe ser instantánea. Para

corroborar esto, deben buscarse los ajustes al alza y la baja después del primer cambio de las noticias. (Rubio, 2007, pág. 72)

La eficiencia en forma fuerte

Deduce que las acciones reflejan los precios de toda la información, pública y privada, ninguno puede obtener superiores rendimientos. Al no existir obstáculos jurídicos se permite que la información privada pase a ser pública, entre ellas tenemos: las leyes de información privilegiada, la hipótesis de eficiencia fuerte es imposible, exceptuando el caso de que las leyes sean ignoradas universalmente. Al poner a prueba la eficiencia en forma fuerte, los inversores no pueden obtener beneficios extraordinarios durante un período de tiempo largo en el mercado. Inclusive algunos gestores de dinero siempre dominan el mercado, se afirma que con cientos de miles de administradores de fondos en todo el mundo, se realiza una distribución normal de los rendimientos (como predice la eficacia) se anhela que produzca "docenas de estrellas" con réditos muy por encima de la media, igual que habrán algunos muy por debajo de la media. (Rubio, 2007, pág. 74)

Críticas a la teoría de la eficiencia de mercados

Las opiniones a la hipótesis del mercado eficiente han sido tanto en teoría como empíricamente. Algunos economistas conductistas atribuyen las imperfecciones en los mercados financieros a una mezcla de los sesgos cognitivos como son el exceso de confianza, reacción exagerada, el sesgo de representante, el sesgo de la información, varios errores previsibles humanos en el razonamiento y procesamiento de información. La prueba empírica ha sido desigual, a nivel general no se ha apoyado las formas fuertes de la hipótesis del mercado eficiente. En un documento de 1995, según Dreman “las empresas con personal bajo son las que obtienen mayores réditos.” (Rubio, 2007, pág. 78)

Se puede catalogar como "perdedores" a las poblaciones que han tenido rendimientos pobres sobre un cierto número de años anteriores. Y como "Ganadores" serían las poblaciones que tienen un mayor rendimiento en un período similar. El principal resultado de uno de esos estudios es que los perdedores tienen rendimientos medios, poco superiores a los ganadores durante el período siguiente del mismo número de años. En estudios posteriores se demostró que beta (β) no puede explicar esta diferencia en la media. Los perdedores deberían tener betas muy superiores a los ganadores con el fin de justificar la diferencia de retorno. (Krugman, 2008, pág. 48)

Una anomalía evidente son las burbujas especulativas económicas, donde el mercado a menudo se encuentra impulsado por los compradores que operan en la abundancia irracional, sin fijarse en el valor subyacente de los activos sino sólo en la tendencia. Estas burbujas son normalmente seguidas de una reacción exagerada de venta frenética, haciendo que los inversores adquieran acciones a precio sumamente bajos. Algunos inversores racionales tienen dificultades para aprovechar las burbujas irracionales porque, como dijo John Maynard Keynes: "Los mercados pueden permanecer irracionales más tiempo del que puedes permanecer solvente". (Krugman, 2008, pág. 56)

La psicología del comportamiento de la bolsa de comercio muestra enfoques de alternativas más prometedoras que la EMH y algunas de las estrategias de inversión tratan de explotar las ineficiencias. Varios de los defensores de la EMH sostienen que las finanzas del comportamiento fortalecen el caso de la EMH poniendo de relieve los prejuicios en las personas y las comisiones, más no en los mercados competitivos. (Joehnk, 1972, pág. 95)

2.1.1.7. Teoría de la decisión e incertidumbre

La teoría de la decisión se ocupa de analizar el cómo elige una persona aquella acción, que de entre un conjunto de posibles acciones, le permite escoger el mejor resultado acorde a sus preferencias. El invertir o no en bienes sea de equipos, la carrera a estudiar, el coche a comprar o incluso con quién casarse, son problemas muy comunes que afectan la vida cotidiana y a los que en términos formales se enfrenta la teoría de la decisión. En los últimos años han sido tan grande la influencia en disciplinas como la psicología y la economía los cuales han contribuido junto con la matemática aplicada, al desarrollo de la sociología, la ciencia política y la filosofía que se ha empleado, el cual resulta muy difícil abordar, hoy algunas de las cuestiones más candentes de dichas especialidades sin tener un conocimiento por pequeño que sea acerca de la teoría de la decisión. (Calvo, 2015)

Al comenzar el supuesto caso contamos con un individuo que ha de tomar cualquier decisión y de quien se dan por supuestas preferencias. Al hablar de la teoría formal de la decisión, no se considera la naturaleza de las preferencias de los individuos, independientemente de otras disciplinas, ni por qué las personas prefieren unas cosas en vez de otras. Desde una perspectiva formal que adopta la teoría, lo que importa es que dichas preferencias sean las que fueren, satisfagan algunos criterios básicos de consistencia lógica, entre los más importantes tenemos los siguientes:

- Transitividad
- Completad
- Asimetría

Se tornará imposible saber qué es lo que la persona prefiere si se violan todos los requisitos; no se podrán ordenar, jerarquizar sus preferencias y la teoría de la decisión expresará que dicha persona no eligió racionalmente, esto es de forma lógica y consistente. Finalizar con el requisito de la transitividad hace que no se tome una decisión rápida de manera que se salga perjudicado, eligiendo al principio opciones de mayor preferencia. Una completud exige que la persona compare entre sí todas sus opciones y se decida por una de ellas o muestre su indiferencia (considerada también como una forma de decisión). La asimetría y la simetría resultan evidentes por sí solas, y no parece que impongan una exigencia lógica desmedida a la persona que ha de elegir entre varias opciones: se puede ser indiferente entre el candidato A y el B (o entre el C y el D), no se puede afirmar que hay preferencia por el candidato B al A (o el D al C); y si prefiero estrictamente el candidato B al A, se dudará de la coherencia si se afirma, a la vez que también hay preferencia por el A al B. De manera que, si estos requisitos se cumplen se podrá atribuir al individuo una función de utilidad, es decir, un índice o número a cada una de sus preferencias de forma que las podamos ordenar de menor a mayor, de lo menos preferido a lo más. (Calvo, 2015)

Al realizar el análisis de la decisión en estos términos es preciso identificar previamente un conjunto de opciones posibles desde la perspectiva de quien toma la decisión (conjunto factible) y un conjunto de consecuencias de cada una de las opciones, consecuencias que se puedan anticipar y ordenar según las preferencias del individuo. Dando por hecho que, el conjunto factible que el individuo elegirá es aquella opción que tenga o crea en las mejores consecuencias, es decir, la que prefiera más. La elección puede ser paramétrica si el contexto se considera dado, ya sea un parámetro o estratégica, esto es si las decisiones de los actores son interdependientes, de forma que la decisión dependa de lo que hagan los demás. Es menester

añadirle la cantidad de información con que cuenta el individuo para decidirse por una opción u otra de su conjunto factible. Si los datos sobre los resultados de las distintas opciones son completos, conocemos con toda seguridad las consecuencias de nuestras decisiones, el individuo se hallará ante una situación de certidumbre; si, por el contrario, la información es incompleta, desconocemos qué consecuencias tendrán nuestras acciones, la situación será riesgosa o bien de incertidumbre. A continuación, se muestra el árbol que recoge de manera abstracta el panorama de la teoría de la decisión. (Calvo, 2015)

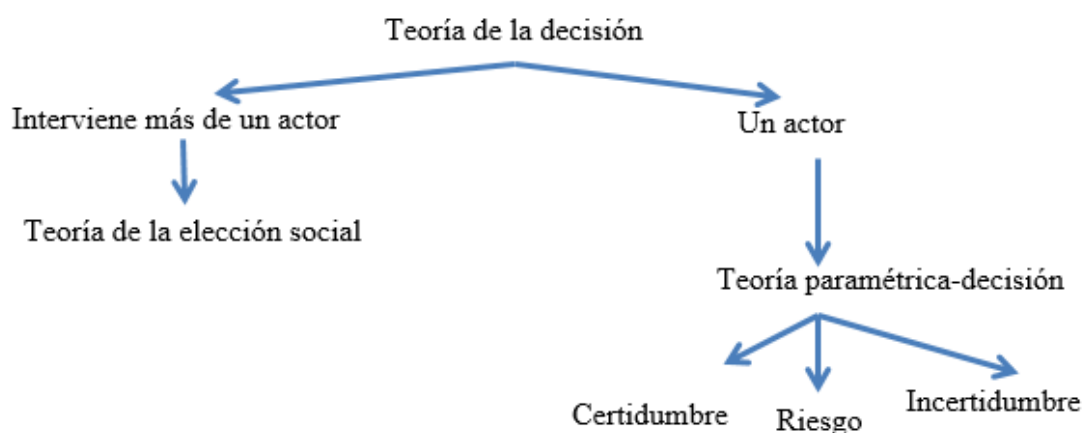


Figura 5. Teorías de decisión
Fuente: (Calvo, 2015)

Criterios de decisión en situaciones de incertidumbre

La distinción entre la incertidumbre y el riesgo fue establecida por F. Knight en 1921, quien se refería a la primera como aquella situación en la que no existe certeza sobre el resultado de la decisión, aunque se conoce al menos la probabilidad de los distintos resultados alternativos. Este sería el caso, por ejemplo, de la elección entre cara o cruz de una moneda: desconocemos de antemano el resultado (si la moneda no está amañada, claro está) pero conocemos la probabilidad

objetiva de las dos alternativas. Las situaciones de incertidumbre en cambio se caracterizarían por el hecho de que no sólo se desconoce el resultado final, sino que se puede predecirlo en términos de probabilidades objetivas. (Salas, 2016, pág. 45)

De esta manera, uno de los problemas centrales a los que se ha enfrentado la teoría de la decisión ha consistido en establecer algún criterio o criterios que permita optar por una acción u otra en situaciones de incertidumbre. (Ramón, 2003, pág. 86)

2.1.1.8. Teoría cuantitativa del dinero

Es una teoría económica que pretende explicar las causas de la inflación, es decir, las variaciones de los precios y del valor del dinero de un país. Es una hipótesis de determinación del nivel de precios que establece la existencia de una relación directa entre la cantidad de dinero y el nivel general de los precios. (Mises, 1997)

Para la explicación de la inflación, la teoría cuantitativa del dinero relaciona, la oferta monetaria con el nivel general de precios. La oferta monetaria es la cantidad de dinero que existe en la economía. Se puede estimar ya que son los bancos centrales lo que controlan la liquidez de la economía. (Mises, 1997)

Origen de la teoría cuantitativa del dinero

En el siglo XVI a raíz de lo que hoy se conoce como “la revolución de los precios”, como consecuencia de la llegada masiva de materiales preciosos (sobre todo oro y plata) desde América, los europeos pensaban que se harían ricos. Sin embargo, lo que ocurrió fue que los precios de los bienes aumentaron. Los valores se multiplicaron por 6 desde 1500 a 1650. Este nivel de inflación no es demasiado elevado comparado con el siglo XX, pero entonces era muy extraño ver subidas en los precios. (Mises, 1997)

Martín de Azpilicueta de la escuela de Salamanca, en 1556 fue el primer economista en asociar el aumento de los precios al incremento de metales preciosos en la economía (la oferta monetaria de entonces). Azpilicueta dedujo que cuando los metales provenientes de América comenzaron a intercambiarse por bienes en Europa, el valor de esos metales cayó. Dando lugar a una subida de los precios de los bienes. Su explicación fue que la cantidad de oro y plata crecía más rápido que la cantidad de bienes, por lo que los precios se debían ajustar. Poco después incluyó a su teoría cuantitativa la velocidad de circulación del dinero, dado que el incremento de transacciones comerciales también influía en el aumento de los precios. (Mises, 1997)

El pensador español con su teoría económica se extendió por Europa. En el año 1568 el francés Jean Bodin argumentó que “al aumentar la cantidad de dinero en circulación sin que haya un aumento comparable del suministro de mercancías, los precios tienden a reaccionar al alza”. (Soto, 2001)

Cálculo de la teoría cuantitativa del dinero por Fisher

Para calcular el valor del dinero Fisher parte de la premisa de que el valor de las cosas vendidas es igual al valor de las cosas compradas. Que estableció la siguiente fórmula:

$$V * M = P * T \text{ (Piégay, 2003)}$$

Donde V, es la velocidad de circulación del dinero, M, es la masa monetaria, P, el nivel de precios y T son las transacciones realizadas, que se podría sustituir por la renta de un país (Y) (Piégay, 2003)

$$V * M = P * Y$$

De esta ecuación conviene saber:

V, velocidad de circulación del dinero, a corto plazo es bastante constante ya que depende de los hábitos de los individuos que son incluidos por las instituciones, a largo plazo puede cambiar. (Piégay, 2003)

Y, al formularse en un concepto neoclásico, la renta es de pleno empleo, es decir, es la renta del país utilizando todos los factores de producción, por lo que se considera constante. (Piégay, 2003)

Por lo que podemos concluir que cualquier variación en M provoca variaciones en la misma proporción y dirección que P. (Piégay, 2003)

Críticas a la teoría cuantitativa del dinero

Hay varias críticas a la teoría cuantitativa del dinero desde muchos ámbitos. La principal crítica viene por ser un modelo demasiado simple como para explicar la variación de los precios por sí sola. (Laidler, 1980)

Ta El intervencionista J.k. Keynes como el liberal Ludwig Von Mises compartían que existe algo de verdad en la teoría pero que son simplemente unas variables más que afectan al cambio de precios. Son una causa más de la variación de los precios y no explican estrictamente por sí solas esta variación. (Laidler, 1980)

Paul Krugman demostró empíricamente una situación donde no funciona la teoría cuantitativa del dinero. Esta situación se conoce como trampa de la liquidez. (Laidler, 1980)

John Maynard Keynes criticó la teoría cuantitativa del dinero en Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Siendo Keynes originalmente un defensor de la teoría, se opuso a ella en su Teoría General. Keynes sostenía que el nivel de precios no era estrictamente determinado por la oferta de dinero. Los cambios en la oferta de dinero pueden tener efectos sobre las variables reales como el output. (Laidler, 1980)

Ludwig Von Mises comparte que hay un núcleo de verdad en la teoría cuantitativa; pero su enfoque en la oferta de dinero continúa sin explicar adecuadamente la demanda de dinero. Según Mises, la teoría "no explica el mecanismo de las variaciones en el valor del dinero. (Laidler, 1980)

El enfoque de Marshall y Pigou

El enfoque de Fisher, Marshall (1871) y Pigou (1917) desarrollan el llamado enfoque de Cambridge. Estos analistas del dinero adoptan un enfoque microeconómico de análisis y tratan de establecer los factores que explican la decisión del individuo de mantener dinero. Consideran que la velocidad de circulación del dinero va a depender de las preferencias individuales y que, además el dinero tiene un papel de reserva de valor, por lo que la demanda dependerá del nivel de riqueza y de los tipos de interés. Pigou asume los tipos de interés como constantes y aproxima la riqueza por la renta nominal, Y , de modo que, la demanda de dinero individual sería proporcional a la renta nominal: (Lozano, 2006)

$$M=p*k*Y$$

Hay que destacar que ambas teorías se basan en enfoques distintos, aunque este enfoque es similar a la expresión de Fisher.

2.1.1.9. Teoría de la compraventa

Enmarcarse en la continuidad es un gran desafío para las empresas. Tanto los empresarios como los grupos accionariales acaban teniendo una vida limitada en el tiempo. Los motivos pueden ser múltiples y pueden derivarse de las personas, de las empresas, del entorno o de una combinación de todos estos factores. (Valencia, 2007)

El proceso de compraventa abierto puede presentar serios inconvenientes de imagen ante los diferentes grupos de interés que interaccionarán en el día a día de la vida: los empleados y trabajadores, los clientes, los proveedores, los bancos, los competidores, etc. (Fazio, 1984)

Es muy importante el desafío de la compraventa, y prueba de que no todos quieren o consiguen hacerle frente es que muchas empresas se cierran o son absorbidas cuando sus empresarios no quieren o no pueden continuar al frente, con el consiguiente impacto sobre los puestos de trabajo y sobre el proyecto empresarial en el que se basó la empresa. (Fazio, 1984)

La actividad empresarial independientemente la que sea requiere tres ingredientes: negocio, capital y gestión. Poniendo el negocio en marcha y capacidad de gestión (que aportan los directivos), no es imposible acceder a fuentes adecuadas de capital. (Valencia, 2007)

Es un paso muy importante la operación de compraventa, tanto para el empresario como para el directivo, así como para la empresa, y conviene no iniciarla si no se dan los factores que indiquen que existe una mínima probabilidad de éxito. (Valencia, 2007)

Por otra parte esta lo citado por (Valencia, 2007), es una operación de transición que, como tal, normalmente requiere recursos financieros y experiencia profesional que exceden de los que la empresa utiliza en el curso normal de su actividad Un paradigma de análisis a la hora de la compra-venta.

A continuación se genera un paradigma de análisis bastante sencillo que se centra en los cuatro ingredientes básicos sin los cuales no es posible realizar una operación de compra-venta: el negocio, el comprador, los fondos y el vendedor. Con él se puede predecir con razonable seguridad si la oportunidad existe realmente. La realización, por supuesto, está sometida a muchos otros factores. (Valencia, 2007)

El negocio

Parte del producto o el producto que se intenta adquirir debe tener los ingredientes mínimos necesarios para que, al aplicar la estrategia prevista por el futuro dueño, pueda esperar de forma realista generar valor suficiente para repagar la deuda contraída (caso de compra apalancada) y para satisfacer sus objetivos personales si quien compra lo hace en nombre propio. Curiosamente, esos ingredientes no necesariamente se reflejan en la cuenta de resultados. (García, 2016)

Con esto se deduce que antes de emprender una operación de compraventa hay que tener una estrategia para el proceso, una primera valoración del producto, una cuantificación del endeudamiento que se estima necesario, alcanzable y asumible, y una clara definición de los objetivos personales del comprador o compradores. Con ese marco de fondo hay que analizar críticamente el potencial de negocio del objetivo. (García, 2016)

El comprador

Para empezar, cabe distinguir según el comprador, sea un individuo, grupo industrial o financiero, o sean los directivos los que se plantean la decisión de acceder a la propiedad. (García, 2016)

El comprador gestor-emprendedor

Ser directivo y ser empresario son dos cosas muy distintas y no todos los directivos tienen las características necesarias para ser empresario, incluido (y muy importante) la firme voluntad de serlo. El equipo directivo es la pieza clave en todo este proceso. De ellos, y de su capacidad de gestión, depende la viabilidad de la operación. A la hora de analizar la viabilidad de una operación, sólo se puede apostar por equipos directivos de talante ganador. (Fazio, 1984)

Al medir condiciones, el empresario suele disfrutar de mayor discrecionalidad, de más poder en la empresa, de mayores desafíos y oportunidades de enriquecimiento, de la oportunidad

de dejar a los suyos la empresa fruto de sus éxitos. Como contrapartida, su responsabilidad y sus riesgos, personales y económicos, se multiplican posiblemente en proporción todavía mayores. (Fazio, 1984)

Se deben plantear las condiciones y la voluntad decidida de convertirse en empresario y si cuenta con el equipo adecuado (o podrá adquirirlo) para llevar a término con éxito la estrategia post adquisición. Hablamos, pues, de capacidad, de voluntad y de equipo. (Fazio, 1984)

Si el gestor-emprendedor y el negocio parecen existir, es tiempo de preparar el plan de negocio y el esquema básico de la operación.

Los fondos

Por lo general, no se dispone de un capital importante para hacerlo de manera efectiva, en operaciones de alto riesgo, y tienen que recurrir, como mejores alternativas, al crédito de los vendedores o al capital riesgo. Al hablar de fondos no hay lugar para el voluntarismo. Los desfases financieros en este tipo de operaciones suelen ser irreparables y conllevar la pérdida de la propiedad y, a veces, la ruina de ente involucrado. (Arteaga, 2005)

Para la búsqueda del financiamiento se puede todavía hacer de forma confidencial con las empresas de capital riesgo, directamente o a través de intermediarios. Pero es bueno asesorarse adecuadamente por un experto jurista antes de iniciar esta fase, para estar seguro de que no se está incurriendo en responsabilidades al facilitar a terceros información confidencial del beneficio. Si hay negocio, gestor y dinero disponibles, es tiempo de hacer una aproximación al vendedor. (Arteaga, 2005)

El vendedor

Es una de las piezas fundamentales para que la operación tenga viabilidad es el accionariado. Un nivel de atomización demasiado alto puede suponer un grave inconveniente a la hora de plantearse la operación. (Lobato F., 2005)

Para la negociación en su momento se ha de poder tener con un grupo reducido de personas que tengan la representatividad y fuerza legal suficiente para asumir compromisos en nombre de los socios vendedores. Igual de obvio es que, por encima de determinado precio, todo el mundo es vendedor. (Lobato F., 2005)

La idea principal está en conseguir comprar a buen precio. Que se venda a un precio atractivo, con gran frecuencia, algo que despierta reacciones fuertes y complejas, al menos en una primera etapa. El comprador, las circunstancias y condiciones de la operación, y la persona que la plantea, pueden tener para el vendedor significados que van más allá de lo netamente económico. (Lobato F., 2005)

Dirigir el proceso.

Cuando se definen los ingredientes anteriores, empieza el verdadero proceso que debe culminar en la compra del bien en mercado. Es un proceso delicado, complejo, y que requiere mucho esfuerzo. (Molina, 2011)

Aspectos técnicos.

Existe toda una labor ante definición de los términos de la transacción, así como de los aspectos organizativos, legales y personales, que acaba con un proceso de investigación detallada. Incluye una rigurosa comprobación de los supuestos en que se basan los planes futuros del ente comprador. Si el éxito acompaña, las compensaciones bien valdrán el esfuerzo realizado y el riesgo asumido. (Molina, 2011)

2.2.Marco referencial

➤ Caso.- Ecuador

La revista “Clave” realizó una publicación en la cual profundizó en el análisis acerca de la situación por la que se enfrenta el sector inmobiliario; en esta publicación se detallaron los factores que tienen influencia sobre el sector y que terminan afectándolo. De lo más importante se resalta el análisis realizado y las propuestas estratégicas para enfrentar la situación actual. A continuación se aprecia un resumen de lo expuesto en la revista. Una vez concluido el segundo semestre de 2015, el Ecuador vivió en carne propia la recesión económica. Todos los que integran el sector inmobiliario una caída en desempeño normal del mercado de la vivienda, incluso los bancos, mutualistas y cooperativas sintieron una drástica disminución en los depósitos, sumado a esto el potencial comprador de una vivienda atravesó una etapa de incertidumbre ante el anuncio de nuevas normativas que tenía relación con las herencias y plusvalía.

En el artículo publicado por la revista Ekos, el Eco. Ernesto Gamboa mencionó que el sector inmobiliario y construcción poseen ciclos de comportamiento, que es de gran importancia saber de ellos y a su vez identificar el impacto que puede generar en cada sector, cada comportamiento que atraviese el sector puede llegar a ser repetitivo, pero como menciona el economista Gamboa, si los ciclos o comportamientos son repetitivos, hay una diversidad de soluciones que puede tener cada uno de estos comportamientos. Los crecimientos y decrecimientos son cambios que vienen dados de manera rápida y sin aviso, debido a factores internos de cada empresa, o distintas variables externas que por lo general suelen ser impredecibles, pero que conlleva información acerca de lo que pasa en el sector. Los indicadores

de alerta son las variaciones en el comportamiento del mercado, un caso muy común es la disminución en la velocidad de ventas, así también está el envejecimiento del inventario, variación en los precios, y diversos factores más. (Gamboa, 2017)

➤ **Caso.- España**

Es importante mencionar lo que refiere (López, 2015), quien manifiesta que el auge inmobiliario que atravesó España, nadie se atrevió a enfriar y tuvo consecuencias devastadoras. Este caso refiere a lo acontecido en España y tuvo lugar entre los años 2008 y 2014. Era ya el año 2000 cuando el sector inmobiliario tuvo un crecimiento muy grande a tal punto que los precios tenían aumentos en 17% al año y a su vez estaban con una inflación demasiado reducida, esto llevo a que en términos reales el crecimiento sea elevado. Al iniciar cada año, se tenía una media disponible de 600.000 unidades de casas. Incluso llegando a tener una cifra récord de 762.540 casa en el año 2006, esto sobrepasaba a Italia, Alemania, Reino Unido y Francia. La burbuja inmobiliaria se había generado y tuvo consecuencias inimaginables, ligado también a una crisis de sobreendeudamiento descomunal. En el estatus más alto del apogeo inmobiliario, que tuvo lugar en el 2007, el total del crédito el 60% a nivel nacional tenía concentración en el sector inmobiliario- construcción. Las viviendas tuvieron una revalorización entre el año 1077 y 2007 de 191% de acuerdo a lo expuesto por la revista “The Economist” en el año 2014. Desde el año 2002, en España el banco central daba señales de alertaba acerca de la sobrevaloración de las viviendas en este país. Ya para junio del año 2007, el precio sobrepasaba de manera sorprendente 9,1 veces la renta bruta de cada hogar, sumado a eso el esfuerzo anual en España superaba el 56% de los ingresos en los hogares. La crisis final llega para el verano del año 2007, cuando tuvo lugar el estallido de la crisis en las hipotecas americanas de baja calidad (subprime). El toque final a la burbuja inmobiliaria llego en 2008 pese a que las primeras señales se dieron en el año 2006 con

la reducción de las ventas. La baja de los precios es de inicio lenta; hasta llegar a ser intensa. El día de hoy la rebaja va en un rango de 30% a 45%. En 2014 y luego de 4 años de evidente crisis la venta de casas tiene un aumento de 2,2% además que el precio tuvo un alza de 1,8% tras pasar por seis años de crisis.

➤ **Caso.- Estados Unidos**

Según (Osorio, 2008) uno de los casos más fuertes y que posiblemente haya tenido que ver con gran parte de la crisis a nivel mundial, se desato en el país de Estados Unidos, entre los años 2008-2015, la crisis fue generada por desconfianza crediticia, que inicialmente se extiende como un rumor, la crisis inicialmente se extiende por los mercados financieros de Estados Unidos. La crisis hipotecaria viene dada por el manejo que tanto consumidores como bancos le dieron a las hipotecas (subprime), que tuvieron un objetivo inicial y fue el de adquirir bienes raíces como apartamentos, casas, etc. Muchas entidades financieras tomaron la vía de otorgar créditos de hipotecas con un riesgo demasiado elevado, pero nadie si imagino que el riesgo se haría realidad; quienes adquirieron dichas hipotecas no pudieron como hacer frente el pago. El uso de las hipotecas con riesgo elevado fueron quienes causaron la que hoy se conoce como burbuja inmobiliaria que tuvo lugar en 2008 en los Estados Unidos, para entender este caso es necesario conocer que casi todo aquel que postulaba para un crédito para adquirir vivienda, se le fue concedido, esta acción generó un crecimiento demasiado apresurado en sector de la construcción de viviendas y por ende en el inmobiliario, ya que sea había vuelto muy atractivo por la demanda creada en el otorgamiento sin control ni medidas en las hipotecas. En un inicio las hipotecas llevaban un pago normal, sin mayor contratiempos, pero llego la crisis financiera y surgieron las más grandes complicaciones de pago y sencillamente los dueños de las casas ya no pudieron más con el pago que debían hacer por sus hipotecas, el problema no termina ahí, sino

que afecto a quienes financiaron dichas hipotecas, esto es, a las entidades financieras que desde un inicio habían costado las viviendas, dichas entidades se vieron gravemente afectadas ya que no podían recuperar la inversión que habían realizado, incluso muchas de las entidades financieras quebraron. Con los precios paso lo que nadie esperaba, puesto crecían y crecían sin parar hasta el año 2012, Cuatro años después de la crisis, el precio promedio de las viviendas alcanzaron una revalorización del 19%, llegando a un nivel de pre crisis, de acuerdo a los principales indicadores económicos del país.

➤ **Caso.- Estados Grecia**

En el último de los casos y no por ser el más débil, en cuanto impacto económico se refiere, esta lo acontecido en Grecia. En la actualidad soñar con adquirir una vivienda propia supone lleva consigo realizar un importante esfuerzo económico en cualquier lugar del mundo. En el ranking de países cuyos ciudadanos destinan más del 40% de sus ingresos para la vivienda, lo está encabezando Grecia, de acuerdo a los datos proporcionados por parte de la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat). Entonces se entiende que más de un tercio de los ciudadanos en Grecia (33,1%) invirtió más del 40% de sus ingresos disponibles para adquirir una vivienda. Grecia tiene participación en el grupo de países de la UE con economías debilitadas, en donde el precio de la vivienda se ha visto inmerso en intensas caídas desde un inicio de la crisis. Así, el costo por piso y casas habrían sufrido una caída que va en un rango de 30% y 50% desde el año 2007. En el año 2012, cerca del 60% de la población griega, tenía viviendas sin hipotecas ni ningún otro crédito de vivienda, según datos expuestos por la Eurostat. Lo que lleva a una explicación que muchos jóvenes que adquirieron sus casas antes de la crisis, tuvieron que volver sus departamentos en casas familiares por no poder pagar la vivienda que habían financiado. (Economía, 2015)

2.3.Marco conceptual

A través de los siguientes conceptos se describirán términos que tienen una estrecha relación con el impacto económico generado por el crecimiento y decrecimiento del sector inmobiliario en la ciudad de Quito.

Inflación

“La inflación se la puede entender como el aumento globalizado y sostenido en los precios de servicios y productos, por tal motivo se considera a la inflación como uno de los pocos indicadores que afectan a la economía en sus diversas formas.” (Financiero, 2018)

Producto interno bruto

El producto interno bruto (PIB) es uno de los indicadores más utilizados e importantes para la realidad de la economía de un país. Es uno de los más importantes pero no quiere decir que sea el mejor, sino que en conjunto sirve para medir la economía. Entonces se entiende por PIB al valor monetario de la que llega a tener la producción de bienes y servicios, una vez han sido finalizados, de un país en un determinado año o periodo. (Lozano A. , 2006)

Desempleo

Es la parte de la fuerza de trabajo de un determinado país, que estando en condiciones de realidad un trabajo ya sea de fuerza o intelectual, no se encuentra ocupada en actividades que representen una producción de un servicio o bien. Esta sección incluye a las personas cesantes y a las que por primera vez buscan un empleo. (Jahoda, 1982)

Subempleo

Posición de una economía en la que una parte de la fuerza de trabajo está en un sector inactivo o a su vez muy poco utilizada, esto generado por la insuficiencia de capital o a su vez

falta de capacidad empresarial, de otro lado se entiende que el desempleo está caracterizada por que una gran parte de la población activa de un país se encuentra sin trabajo o está infrautilizada debido en primera instancia a la falta de gestión empresarial o sencillamente que no existe un capital que sirva de apoyo y se pueda reanimar la economía. (Corneiro, 2009)

Productividad

Es la cantidad que se produce de una unidad de servicio o producto por material de cada factor utilizado en determinada unidad de tiempo. La productividad estima la eficiencia de una determinada producción por cada uno de los factores involucrados, ya sea por capital utilizado o unidad de trabajo. (López J. , 2013)

Nivel de vida

En esencia el nivel de vida es todo el bienestar que una persona, que tiene determinada pertenencia a un grupo, posee o que aspira tener. El nivel de vida no es solamente los bienes puede llegar a poseer una persona en toda su historia de vida, sino también el estado juega un papel importante, las ser la entidad que regular la parte administrativa y es el proveedor principal de bienes y servicios públicos donde la persona realidad. (Sen, 1987)

Inversión

La inversión es una cantidad definida de dinero, destinada al uso de terceras por parte de personas ya sean empresas o de un grupo de acciones, destinado obtener un rendimiento por su uso, buscando así el incremento de la cifra inicial o buscando una ganancia.

Producción de bienes y servicios

Los bienes y servicios son el resultado de cada esfuerzo que realiza el ser humano con la finalidad de satisfacer deseos y necesidades personales o de alguien más. La producción económica de bienes se refiere a cosas materiales como libros, zapatos, etc. Mientras que las

producción de un servicio, refiere a cosas en las que prevalece el intelecto sobre la fuerza por tal motivo es que se encuentran divididos en bienes físicos y servicios intangibles. En otras palabras los bienes vienen a ser objetos perceptibles al ojo humano y al tacto mientras que los servicios son realizados por personas para cumplir una función la cual no se puede tocar, todo esto con la finalidad de conseguir satisfacción a distintas escalas de los que llamamos consumidores. (Bosch, 2000)

Interés

El interés es el precio que se paga por usar el dinero en un determinado periodo, así mismo otros conceptos refieren al interés como el monto que se paga por el uso de un capital que es tomado a manera de préstamo por parte de quien lo solicita. El interés variara de acuerdo a la cantidad que se haya prestado, así también como al tiempo al que se fija prestar cierta cantidad de dinero a una tasa previamente fijada. (Vidaurri, 2012, pág. 39)

Préstamo Hipotecario

Es un tipo de contrato en el cual una entidad de servicio financiero, se compromete a entregar cierta cantidad de dinero, con la finalidad que el solicitante del crédito haga uso del mismo para la compra de una vivienda, y como parte del trato el solicitante se compromete a cancelar distintas cuotas mediante pagos periódicos previamente establecidos. (Montoya, 2007)

Sociedad

Conjunto de personas agrupadas en un sector que forman una unidad, con el fin de alcanzar objetivos en la vida, mediante el trabajo en conjunto, siempre y cuando sigan un estilo organizado para alcanzar todos los fines previamente propuestos en la vida. (Bunge, 2008)

Cliente

“Proviene del griego de antaño y refiere a la persona que depende de, en otras palabras el cliente nos es más que aquella persona que está en necesidad de adquirir un determinado producto servicio.” (Brown, 1992)

Eficacia

“Está relacionada con saber alcanzar los objetivos o resultados propuestos en un periodo de tiempo. La eficacia viene a significar la medida en que llegamos a cumplir el objetivo o resultado propuesto”. (Fernández & Sánchez, 1997)

Eficiencia

“Está relacionada con el saber usar de manera correcta los recursos en una actividad previamente establecida en un determinada periodo de tiempo”. (Fernández & Sánchez, 1997)

Inmobiliaria

Es una empresa dedicada a la compra y venta de propiedades como por ejemplo, casa, departamentos, terrenos, etc. Por lo general tanto el comprador como el vendedor se ponen de acuerdo a través de un contrato para entrar en negociaciones debidas. (De la Sierra & Raga, 2006)

Promotor Inmobiliario

Es una persona natural o jurídica que se encarga de unir las partes de la inmobiliaria (ofertante) con la otra parte de interés que es el cliente, para generar la compra del bien en negociación. Un promotor inmobiliario como parte empresarial debe responder de manera activa y positiva a los clientes, sin importar factores como el precios, calidad de obra, plazos, etc. (De la Sierra & Raga, 2006)

Arrendar

Se entiende por arrendamiento el hacer uso o aprovechar, dentro de un lapso de tiempo, un determinado bien o servicio, todo a cambio de un precio justo, para al finalizar el periodo de tiempo que fue pactado, se lo devuelva en óptimas condiciones.

Crisis

Son todos los cambios o modificaciones de real interés que sufre un determinado sector , la crisis puede ser un suceso tanto físico como simbólico.

Compraventa

Es una acción en la cual se comparan y se venden una cierta cantidad de determinadas cosas, por lo general las cosas que se mueven en una compraventa son las cosas antiguas y de importante valor.

Mercado

Es el lugar en donde oferentes y demandantes llegan para interactuar entre si y poder satisfacer sus gustos, deseo, anhelos o simplemente las necesidad del tipo que sean.

Casa

Es una estructura de edificación sólida que principalmente tiene fines familiares y está organizada en distintas plantas o niveles.

Edificio

Es una construcción a gran escala en comparación con una casa u oficina, en la cual intervienen diversos materiales de construcción pero en niveles más altos. Este sirve como un lugar en el cual las personas la ocuparán como parte de su desarrollo ya sea familiar o de trabajo.

CAPITULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1.Desarrollo metodológico

El método a utilizar en la investigación será el método deductivo ya que en su texto (Bernal, 2006, pág. 56) manifiesta que para este método es importante el razonamiento al momento de tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares que vayan orientados al desarrollo la investigación. La idea en general es poder iniciar la investigación basada en principios, leyes, acontecimientos importantes, de comprobada validez para que éstas guíen a obtener soluciones o tener determinada importancia en algún hecho en particular de la investigación.

3.2.Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación será cuantitativo ya que (Bernal, 2006, pág. 60) menciona al enfoque cuantitativo como: “es el método que tiende a generalizar y normalizar resultados y a su vez hace que estos se fundamenten en la medición de las características de fenómenos sociales, lo cual permite derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar resultados.” Además considerando que esta investigación trata del impacto económico por el crecimiento y decrecimiento en el sector inmobiliario es importante analizar lo expuesto por (Díaz V. , 2009, pág. 85) quien dice respecto del enfoque cuantitativo: “es aquel que recoge y analiza datos cuantitativos sobre variables, adicional a esto se considera que éste enfoque en todo momento busca la cuantificación de los

datos.” Esto nos ayuda a consolidar la investigación que estará basada en el cálculo de variables y estimaciones económicas respecto a indicadores de crecimiento y decrecimiento.

3.3. Tipología de la investigación

3.3.1. Por su finalidad

La investigación será aplicada ya que a través de esta se busca la generación de conocimientos partiendo de crecimientos y decrecimientos que han enfrentado el sector inmobiliario generado por problemas económicos suscitados en la última década, logrando así que estos conocimientos tengan una aplicación directa y a mediano plazo en la sociedad. Según (Lozada, 2007)

3.3.2. Por las fuentes de información

La presente investigación por las fuentes de información será mixta, ya que en primera instancia tendrá influencia la fuente de campo puesto que se espera obtener conocimientos directamente tomados de la realidad socioeconómica que ha vivido nuestro país en la última década, además a esto se considera la fuente documental puesto que directamente se va a recurrir a registros tales como: estadísticas, informes, libros, tesis, información técnica económica (Estados financieros, a encontrar en la superintendencias de compañías) e información recolectada del sector inmobiliario del Distrito Metropolitano de Quito, que presten ayuda al desarrollo de la investigación. (Hernández, 2007)

3.3.3. Por las unidades de análisis

En la presente investigación por las unidades de análisis es Insitu, según (Bernal A. , 2010) se desarrollara una investigación de campo a través del contacto directo en el medio en

el que las empresas seleccionadas tienen participación activa en el sector inmobiliario del Distrito Metropolitano de Quito.

3.3.4. Por el control de las variables

La presente investigación se tomará el control de las variables no experimentales. Según (Hernández, 2007) para la investigación no experimental trata de la recolección de datos en su estado original en un único momento, para en un futuro cuantificar el impacto generado por los cambios a través del tiempo en la economía. Según (Avila, 2006) argumenta que la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables en otras palabras se entiende que no se deberá manejar intencionalmente las variables independientes. Puesto que se pretende recopilar información que permita denotar la realidad actual del sector inmobiliario del Distrito Metropolitano de Quito ante el conocimiento del crecimiento y decrecimiento en las ventas de este sector durante los últimos años.

3.3.5. Por el alcance Correlacional

La investigación a desarrollarse por el alcance será correlacional. (López A. , 2005) formula que el objetivo es establecer el grado de relación existente entre dos o más conceptos o variables, es decir a través de esta investigación se analiza el impacto económico por el crecimiento y decrecimiento del sector inmobiliario en la ciudad de Quito.

3.4. Hipótesis

Hi: El impacto económico generado por los factores macroeconómicos fue positivo para el sector inmobiliario del D.M. de Quito.

Ho: El impacto económico generado por los factores macroeconómicos no fue positivo para el sector inmobiliario del D.M. de Quito.

3.5. Instrumentos de recolección de información Varios

- Revisión bibliográfica.- abarca todas las actividades a desarrollarse en referencia a la búsqueda de información relevante y que esta sirva de soporte para la investigación, en el presente trabajo se considera la revisión de papers, libros, tesis, folletos, artículos de investigación y revistas que estarán relacionadas con el objeto de estudio.
- Entrevista.- Es una técnica de recolección de información a través de un proceso directo de comunicación entre el entrevistado que responde preguntas previamente diseñadas y planteadas por el entrevistador. (Bernal C. , 2006, pág. 57)
- Observación.- Por excelencia es un procedimiento empírico y a su vez se considera uno de los más antiguos que están inmersos en toda investigación, busca recopilar información inmediata sobre el objeto que se considere a estudiar.
- Registros históricos.- es un grupo de documentos que sirven de base y sustento verídico para obtener información de primera mano acerca de las actividades que haya realizado una persona o institución.
- Encuesta.- es un instrumento cuyo objetivo es brindar amplia información de fuentes primarias. Este instrumento es considerado como, una entrevista dirigida a un gran

número de personas con un cuestionario previamente diseñado y estructurado para obtener información específica. (Naresh, 2004)

3.6. Procedimientos para recolección de datos Varios

Se establece el período de un mes para visitar empresas del sector inmobiliario del Distrito Metropolitano de Quito, con el fin de entrevistar a los miembros de las compañías que estén directamente relacionados con el área financiera de la empresa.

- Bases de datos.- Es una técnica que se utiliza para el procesamiento de la información recopilada durante la investigación para su interpretación. (Naresh, 2004)
- Técnica documental.- Es el procedimiento de investigación cuyo objetivo principal es la recopilación de información contenida en varios documentos sobre el objeto de estudio. (Arilla, 1980)

3.7. Procedimiento para el tratamiento y análisis de información

Inicialmente se realizará el análisis de los resultados propuestos mediante el uso de sistemas informáticos de estadística descriptiva, además el relacionamiento de los datos con los objetivos, marco teórico e hipótesis de investigación, posteriormente se comprobará la hipótesis mediante el uso de indicadores de rentabilidad, para finalizar con los aspectos relevantes encontrados con la aplicación de la nueva normativa y la incidencia en las empresas del sector inmobiliario del D.M. de Quito. (Arilla, 1980)

3.8. Población y muestra

Población

Es la recopilación total de datos de individuos u objetos de quien es de interés de estudio. La población puede estar compuesta por personas, animales, valores, muestras de un laboratorio, registro de nacimientos, registro de acontecimientos de un determinado suceso, entre otros. Para nuestro caso de estudio se cuenta con una población finita ya que se posee un número determinado de empresas inmobiliarias a ser tratadas. (López A. , 2005)

Muestra

Entendemos por muestra a una pequeña parte de la población o subconjunto representativo del universo, tomada con la finalidad de realizar un estudio determinado, considerando al universo muy extenso para realizar el estudio correspondiente surge la necesidad de establecer una muestra a base de una fórmula, esto en pro del correcto desarrollo de la investigación antes mencionada. (Hernández, 2007)

Fórmula:

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

Entonces:

N: tamaño de la población

Z: Nivel de confianza

d: precisión (error máximo admisible)

p: probabilidad de éxito o proporción esperada

q: probabilidad de fracaso

La muestra de estudio a la que se hace referencia corresponde a una muestra probabilística sistemática que deriva de la población de 209 empresas del sector inmobiliario del distrito metropolitano de Quito, de acuerdo a su capital suscrito mayor a 20000 dólares. Se considera un nivel de confianza de 93% por lo que de este porcentaje lleva a tener un Z de 1,955 para finalmente trabajar con un 7% de precisión.

Datos:

N: 188 empresas del sector inmobiliario

Z: 1,955

p: 0,05

q: 0,95 d: 0,07

Formula:

$$n = \frac{209 * 1,955^2 * 0,05 * 0,95}{0,07^2 * (209 - 1) + 1,955^2 * 0,5 * 0,95}$$

$$n = 31,59$$

3.9. Muestreo probabilístico

El muestro probabilístico es una técnica en la cual se garantiza que cada individuo del universo tendrá las mismas oportunidades de ser seleccionado, entonces este muestreo viene a ser una técnica en la cual las muestras serán tomadas en un proceso aleatorio por lo que se estima que cada empresa del sector inmobiliario a estudiar tendrán las mismas probabilidades de ser

parte del presente estudio, lo que garantiza, será una muestra representativa de nuestra población.

(Vivanco, 2005)

Formula:

Intervalo: N/m

En el presente proyecto se tiene una población de 209 empresas del sector inmobiliario del distrito metropolitano de Quito, una muestra de 32 empresas, por lo que el intervalo para seleccionar cada muestra será de la siguiente manera:

Intervalo: $209/32 = 6,53$

Posterior a esto se realiza una breve asignación para dar inicio al sorteo y como consecuentemente se completara las 32 muestras seleccionadas.

CAPITULO IV

4. SECTOR INMOBILIARIO

4.1.Historia

La inmobiliaria nace como solución a las necesidades de la comunidad en general, que solicitaba una empresa seria, responsable y emprendedora que lograra mitigar el impacto social, debido al acelerado crecimiento de los centros urbanos que afectan profundamente la estructura urbana, tanto en materia habitacional, como en infraestructura productiva y de servicios sociales. Las actividades que puede desarrollar una misma organización en este ámbito pudiendo abarcar distintas, o incluso todas las fases del proceso productivo inmobiliario. De hecho, algunas de las principales líneas de actuación de los promotores inmobiliarios incluyen la adquisición, la gestión y la urbanización del suelo, así como la edificación, tanto residencial como no residencial, y su posterior comercialización. La realidad del sector es aún más compleja, en vista no sólo de la multiplicidad de funciones que pueden llevar a cabo los agentes y de la distinta naturaleza de los mismos sino también por la especificidad de la regulación que interviene en la relación de la empresa inmobiliaria con los clientes, con los proveedores, con los trabajadores o con el medio ambiente. (DESURSUM Negocios Inmobiliarios, 2017)

El periodo 1998-2007 se caracterizó a nivel macroeconómico por un importante crecimiento del PIB, que de media superó el 3,0% anual y por una reducción de la tasa de desempleo en más de 10 puntos porcentuales desde el 18% del año 1998 hasta el 8% de 2007. Esta situación de fuerte crecimiento económico y de reducción de la tasa de desempleo ayudó a crear un contexto de enorme confianza en nuestra economía y de seguridad en el futuro de la

misma. Estos dos factores conjuntamente con el establecimiento por parte de Banco Central Europeo de una política monetaria muy laxa, con el incremento de la población consecuencia de la llegada de inmigrantes, con la existencia de grandes bolsas de población en edades de emanciparse (“baby boom” 1968-1978) y con la transferencia de inversión desde los mercados financieros hacia el mercado de inversión inmobiliaria supusieron las bases del boom inmobiliario que se vivió en aquel periodo y que se caracterizó por una fuerte presión de la demanda y un importante incremento de los precios. (Oliete, 2012)

La economía española alcanzó su punto de máxima contracción a lo largo del primer trimestre del año 2009 momento a partir del cual las tasas de descenso del PIB fueron moderándose hasta convertirse en los dos primeros trimestres del año 2010 en tasas de crecimiento positivas. En el tercer trimestre del año 2010 el PIB registró un crecimiento del 0% lo que mostraba la compleja situación en la que se encontraba nuestra economía y la alta probabilidad de un bajo crecimiento, más cercano al estancamiento, en el medio plazo. El empeoramiento de la economía a finales de 2011 determinó que se volviese a entrar técnicamente en recesión en el último trimestre de 2011 y que la situación se agrave incluso más en el primer semestre de 2012. (Oliete, 2012)

Y es que el problema del sector inmobiliario es que creció de una manera desmesurada y sin una consistencia real. Se ha desinflado absolutamente la demanda en cuanto ha desaparecido el efecto incentivador del crédito generalizado. Si se analiza la evolución del número de transacciones en los últimos 6 años se ve que para 2011 se estimaba finalizar el año con aproximadamente 346.000 viviendas vendidas, si nos preguntamos qué niveles de venta son más razonables para un país como España hemos de considerar que los niveles de ventas de los años 2009-2010 (entre 350.000 a 450.000 viviendas vendidas considerando tanto nueva

vivienda como segunda mano) son mucho más razonables teniendo en cuenta factores como son el ritmo de creación de hogares, la compra de vivienda por extranjeros, la compra de segundas residencias por nacionales y el mercado de inversión. Por ello no cabe esperar regresar a los niveles de los años 2004 a 2007 que no son sostenibles y necesariamente el sector ha de redimensionarse a un mercado más pequeño. (Oliete, 2012)

En la historia del sector inmobiliario en Ecuador sobresalen nombres claves de urbanizaciones, casa, edificios y otros complejos habitacionales. Para poder entender más sobre la historia del mercado inmobiliario puede ser dividida en tres etapas. La primera etapa tiene que ver con la arquitectura moderna y programas de vivienda con financiamiento del estado esto fue alrededor de los años 50 a 80, es decir que el mercado inmobiliario aparece hace más de medio siglo. Se puede mencionar también, que los primeros planes de vivienda que se dan en Quito, Guayaquil y Cuenca, son proyectos de viviendas individuales tipo flexible y progresivo, en donde el Estado tiene un papel fundamental en la planificación y construcción. A través de la creación del Sistema Mutualista (1962), la Junta Nacional de Vivienda (1973) y el Sistema de Seguridad Social, que fueron entidades que canalizaron la ejecución de estos programas dirigidos a la clase media. Llega después la segunda etapa relacionada con los primeros proyectos inmobiliarios particulares con apoyo de la banca privada esto va de los años 80 hasta los años 90, ahí surgió un decrecimiento significativo a través de la crisis económica del año 1998. Esta etapa se caracteriza por el rol que la banca privada asumió como entidad crediticia con direccionamiento de viviendas para la clase media y alta, misma que concluye con la crisis económica del país ocurrido a finales de los noventa, donde las consecuencias fueron tasas de interés bancario elevadas, una exagerada variación en el costo del suelo urbano y un alto índice de pobreza en el país.

Finalmente, la tercera etapa o fase de impulso y desarrollo de las empresas inmobiliarias es a partir de la estabilidad económica que tuvo el país luego de atravesar por la dolarización, el cual generó el fortalecimiento de las empresas inmobiliarias principalmente, seguido por el creciente volumen de divisas de los migrantes cuyo interés se centra en adquirir bienes inmuebles como una manera de no perder su dinero y la desconfianza en la inversión en la banca privada. Por lo tanto, el crecimiento de la producción de vivienda nueva tiene que ver con la seguridad económica que se vio reflejada en la estabilidad del costo de la vivienda. (Ekos Negocios)

Las políticas de financiamiento y ayuda del Estado a través del Bono de Vivienda, los créditos hipotecarios que otorga el Seguro Social con bajas tasas de interés, han permitido que la demanda de vivienda para clase media y baja se multiplique. Es precisamente el sector de la construcción el que ha crecido significativamente en la última década, siendo Quito y Guayaquil los sitios en donde se concentra más de la mitad de las viviendas que se construyen en el país. (Ospina, 2010)

Las construcciones en la actualidad incluyen nuevos materiales conforme a las tendencias del mercado internacional; los precios de las unidades habitacionales varían en función del área, de la ubicación y de los acabados. Con ello, se ofrece una gran variedad, así como diversas oportunidades de financiamiento, tanto del Estado como de la banca privada. (Ekos Negocios)

Los promotores inmobiliarios recibieron el 2018 con importantes crecimientos en el número de visitas a los proyectos. Después de 12 trimestres consecutivos de decrecimiento la industria de la construcción reportó cifras positivas. En el cuarto trimestre de 2017 el sector creció el 0,1% en comparación con el trimestre anterior, según las variables macroeconómicas

del Banco Central del Ecuador (BCE), presentadas el 27 de febrero. El Gobierno aspira a que la construcción revierta su situación este año creciendo alrededor de 1%, principalmente apoyado por el Plan Casa Para Todos. Si bien hay una ligera recuperación trimestral al cierre de 2017, la variación interanual sigue en rojo aunque con mejores indicadores pasando de -6% en el tercer trimestre a -3,6% en el cuarto. Un informe de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador (Apive) confirma el buen momento. El 62% de los promotores consultados considera que las ventas en los próximos seis meses serán buenas o aceptables. El documento recoge información de 16 de las 20 sociedades inmobiliarias que integran la Apive, las cuales reportan mensualmente variables como unidades reservadas, número de visitas, indicadores de percepción e información sobre el volumen de crédito de vivienda. En los primeros dos meses de 2018 se incrementó el 40,7% de visita a proyectos inmobiliarios, por encima de las registradas el año anterior. La tendencia anual de reservas aún se mantiene por debajo de los resultados obtenidos en años anteriores. Por ejemplo, al analizar las reservas de enero y febrero se observa -4,3% (32 unidades) por debajo de lo alcanzado en 2017. (El Telégrafo, 2018)

A continuación, se presenta la tabla, en donde se puede ver el ranking de las inmobiliarias con mayores ventas en el Distrito Metropolitano de Quito a septiembre del 2017.

Tabla 3*Ranking de Inmobiliaria por ventas*

Nombre	VENTAS
Grupo superior S.A.	73.353.545,00
Bmv inmobiliaria S.A.	19.631.235,00
Inmosolucion	18.444.723,00
Ecuempire	14.221.453,00
Urbanizadora Naciones Unidas S.A.	14.008.816,00
Inmobiliaria Investa S.A.	13.745.934,00
Esain S.A.	11.405.219,00
Inversión y desarrollo invede S.A.	11.248.230,00
Referencecorp S.A.	11.089.382,00
Centros comerciales del ecuador S.A.	9.849.274,00

Fuente: (Ekos, 2017)

CAPÍTULO V

5. RESULTADOS

5.1. ANALISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO EN EL DMQ

El Ecuador, país en el que por más de 40 años la fuente de ingresos más grandes ha sido generado por la producción y venta de petróleo, también se añade a este tipo ingresos en la historia del Ecuador, las producciones y exportaciones de: banano, camarón, café, etc. Hasta hace un poco más de una década los ingresos del Ecuador crecieron significativamente y esto se debió al incremento no solo de la producción del petróleo sino también, al aumento que tuvo en el precio de venta. En la actualidad los ingresos petroleros permiten al país el pago de salarios al sector público, la construcción de obras, otorgar créditos de diversos tipos, etc.

Es necesario entonces referir que la producción y venta de petróleo para el país ha tenido impactos en el sector inmobiliario y construcción, ya que desde los años 2005 la producción ha crecido en gran manera respecto de los años anteriores, esto ha generado que el país tenga mayor liquidez, misma que se ve reflejada en el pago y aumento de salarios, atención a la ciudadanía en general. Esta estabilidad ha puesto en marcha, desde el año 2010, el deseo de los ciudadanos de poseer una vivienda propia, lo que ha puesto en acción a inmobiliarias y constructoras, hacer realidad la edificación de vivienda, departamentos, oficinas. Añadido a esto el gobierno ha mantenido en construcción en la última década constantes obras las cuales sumadas a las actividades de inmobiliarias y constructoras han generado fuertes impactos no solo en la economía del Distrito Metropolitano de Quito, como es el caso de estudio del presente proyecto, sino también en la economía a nivel nacional.

A continuación se presenta el real impacto económico que tuvo el crecimiento y decrecimiento del sector inmobiliario en el Distrito Metropolitano de Quito en los años 2010-2017.

5.1.1. Producción de petróleo

Tabla 4
Producción de petróleo (barriles)

AÑO	PRODUCCIÓN	VARIACIÓN
2005	195.376.251	2%
2006	196.673.926	1%
2007	194.077.800	-1%
2008	189.902.278	-2%
2009	183.781.153	-3%
2010	185.389.815	1%
2011	185.803.257	0%
2012	186.887.347	1%
2013	192.121.486	3%
2014	203.071.498	6%
2015	198.227.854	-2%
2016	200.162.357	1%
2017	193.928.153	-3%

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2018)



Figura 6. Producción de petróleo y variación de producción

Interpretación: En referencia a la producción del petróleo, en el Ecuador en el año 2005 se produjo 195.376.251 millones de barriles, se observa que ha existido una notable variación en más, tal es el caso del año 2014 donde notablemente existe el pico más alto de la producción de barriles de petróleo, llegando a ser 203.071.498 millones de barriles de petróleo. Esto para el Ecuador son más ingresos para fortalecer los sectores que están en crecimiento, siempre y cuando le precio por barril de petróleo en su más extremo caso se mantenga y la producción no baje.

5.1.2. Evolución del precio del petróleo

Tabla 5

Precio del petróleo

AÑO	PRECIO	VARIACIÓN
2005	\$ 53,39	17%
2006	\$ 64,29	20%
2007	\$ 71,12	11%
2008	\$ 96,99	36%
2009	\$ 61,76	-36%
2010	\$ 79,04	28%
2011	\$ 107,44	36%
2012	\$ 109,50	2%
2013	\$ 104,08	-5%
2014	\$ 96,24	-8%
2015	\$ 50,75	-47%
2016	\$ 40,68	-20%
2017	\$ 52,43	29%

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2018)

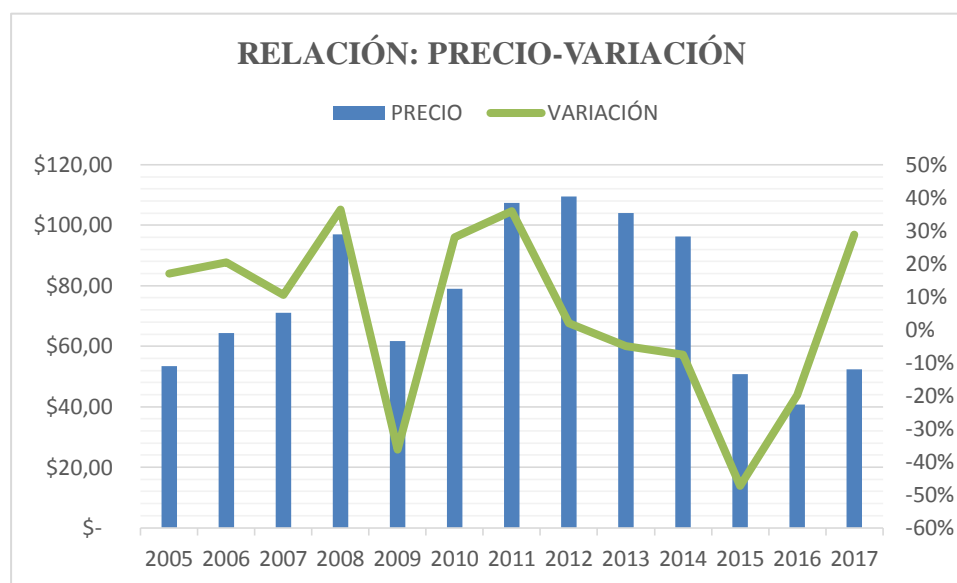


Figura 7. Evolución del precio del petróleo

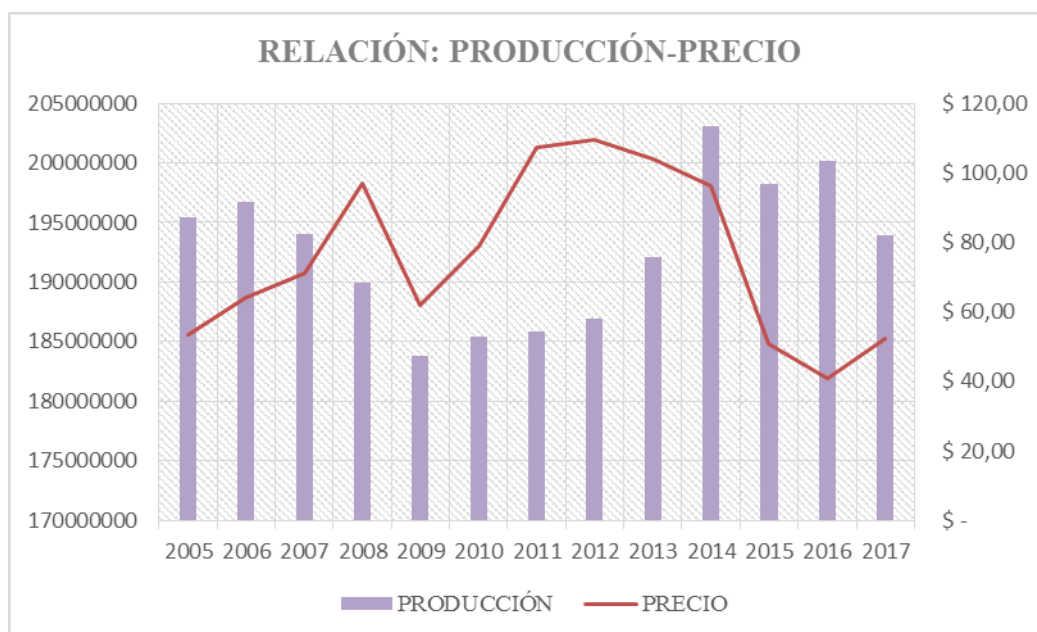
Interpretación: Para analizar el precio del petróleo en esta investigación es necesario referir que, independiente de la producción de petróleo que se tenga el precio es muy aparte, en otras palabras se puede decir que si la producción del petróleo sube no es necesariamente una ley que el precio suba, tal es el caso del presente estudio en el cual se puede evidenciar que el precio del petróleo ha tenido precios demasiado variados, por ejemplo en el año 2012 el precio por barril de petróleo alcanzó un pico de 109,50 dólares. En el 2015 se marca un hito histórico en el país, ya que en dicho año llegó a caer un 47% en relación con el anterior año. Esto ha generado grandes reacciones adversas en la economía no solo del sector inmobiliario sino también en el país entero.

5.1.3. Relación de la producción y precio del petróleo

Tabla 6*Producción y precio de petróleo*

AÑO	PRODUCCIÓN	PRECIO
2005	195.376.251	\$ 53,39
2006	196.673.926	\$ 64,29
2007	194.077.800	\$ 71,12
2008	189.902.278	\$ 96,99
2009	183.781.153	\$ 61,76
2010	185.389.815	\$ 79,04
2011	185.803.257	\$ 107,44
2012	186.887.347	\$ 109,50
2013	192.121.486	\$ 104,08
2014	203.071.498	\$ 96,24
2015	198.227.854	\$ 50,75
2016	200.162.357	\$ 40,68
2017	193.928.153	\$ 52,43

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2018)

**Figura 8.** Relación: producción – precio del petróleo

Interpretación: En la figura se puede evidenciar, que el precio ha tenido niveles altos mientras que la producción del petróleo se ha mantenido baja, también cuando la producción del petróleo ha aumentado el precio por diversos factores externos e interno, ha disminuido. En los años que sucedieron estas variaciones, genero crisis en el país puesto que uno de los principales ingresos es el petróleo.

5.1.4. Evolución en ventas (USD) de las inmobiliarias del DMQ

Tabla 7

Ventas inmobiliarias Distrito Metropolitano de Quito

AÑO	VENTAS	VARIACIÓN
2005	\$ 274.878.790,98	8%
2006	\$ 301.550.000,04	10%
2007	\$ 352.454.556,04	17%
2008	\$ 393.855.690,00	12%
2009	\$ 492.948.263,00	25%
2010	\$ 568.823.741,00	15%
2011	\$ 631.852.364,00	11%
2012	\$ 727.546.130,00	15%
2013	\$ 837.120.470,00	15%
2014	\$ 943.981.630,00	13%
2015	\$ 595.951.639,00	-37%
2016	\$ 475.954.311,00	-20%
2017	\$ 470.463.728,00	-1%

Fuente: (Superintendencia de compañías , 2018)

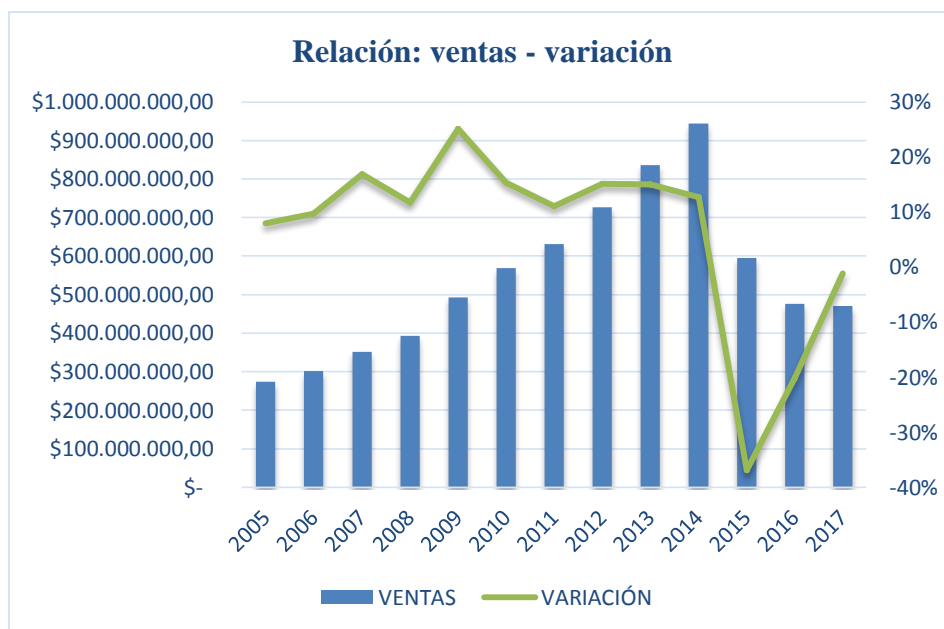


Figura 9. Evolución ventas de las inmobiliarias

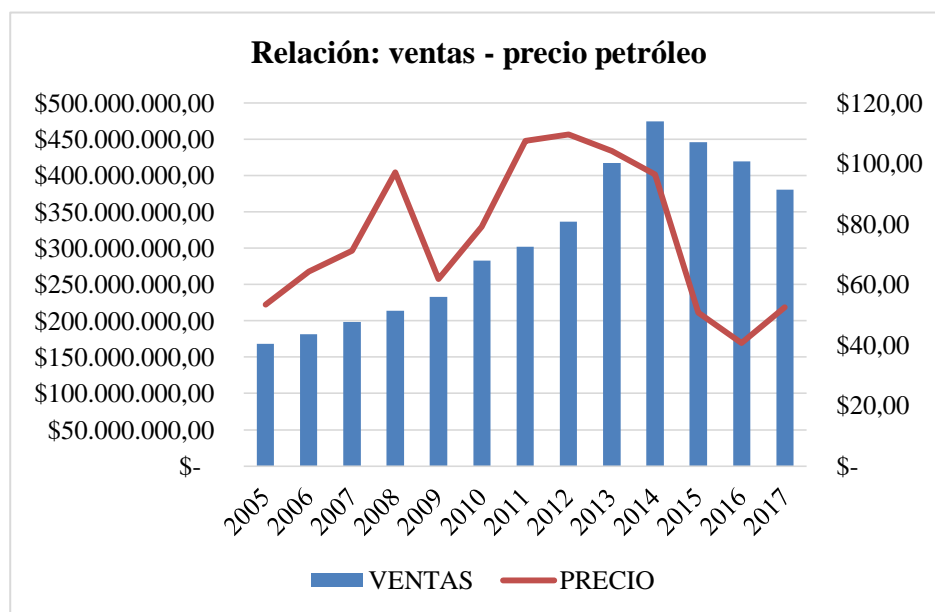
Interpretación: Para realizar el análisis de las ventas del sector inmobiliario, la investigación apunta al año 2010 hasta el año 2014, años en los cuales el país vivió gran bonanza económica provista por el ingreso del petróleo, tal es el caso que, en este lapso de años, tuvo el mayor crecimiento en ventas por parte de las inmobiliarias, ya que al comparar el año 2014 con el año 2010, hay un incremento del 76% respecto al año 2010. Por la variación del precio del petróleo en menos, las ventas se vieron seriamente afectadas a tal punto que en el año 2015 el sector inmobiliario ha disminuido en un -37% en referencia al año 2014. Las ventas a partir del año 2015 han disminuido considerablemente año tras año, en el año 2017 y en lo que va del año 2018 el sector se está recuperando levemente.

5.1.5. Ventas inmobiliarias y crecimiento del precio del petróleo

Tabla 8*Venta inmobiliarias-crecimiento precios petróleo*

	INMOBILIARIAS	PETROLEO
AÑO	VENTAS	PRECIO
2005	\$ 274.878.790,98	\$ 53,39
2006	\$ 301.550.000,04	\$ 64,29
2007	\$ 352.454.556,04	\$ 71,12
2008	\$ 393.855.690,00	\$ 96,99
2009	\$ 492.948.263,00	\$ 61,76
2010	\$ 568.823.741,00	\$ 79,04
2011	\$ 631.852.364,00	\$ 107,44
2012	\$ 727.546.130,00	\$ 109,50
2013	\$ 837.120.470,00	\$ 104,08
2014	\$ 943.981.630,00	\$ 96,24
2015	\$ 595.951.639,00	\$ 50,75
2016	\$ 475.954.311,00	\$ 40,68
2017	\$ 470.463.728,00	\$ 52,43

Fuente: (Superintendencia de compañías , 2018)

**Figura 10.** Evolución ventas de las inmobiliarias-precio del petróleo

Interpretación: para analizar la relación que proveen los datos sobre las ventas de las inmobiliarias y el precio que ha variado del petróleo, es importante señalar que a simple vista esta relación, lleva consigo una constante, es decir, cuando el precio del petróleo ha aumentado, las

ventas de las inmobiliarias también lo han hecho. De otro parte se entiende que los ingresos que provienen de actividades petroleras directamente afectan a las ventas de las inmobiliarias, ya sea que suba el sector inmobiliario lo hará o ya sea que baje el precio del petróleo el sector inmobiliario también lo hará. Esto se puede comprobar ya que a partir del año 2015 en donde el precio del petróleo alcanzó una cantidad baja de 50,7 dólares por barril, las ventas de las inmobiliarias también bajaron en más del 37% en relación con el año 2014.

5.1.6. Créditos para vivienda otorgados por el sector público y privado

Tabla 9

Créditos hipotecarios

AÑO	SECTOR PÚBLICO	SECTOR PRIVADO	CRÉDITOS HIPOTECARIOS	VARIACIÓN
2010	\$ 187.383.403,24	\$ 382.780.460,89	\$ 570.163.864,13	9%
2011	\$ 223.191.941,23	\$ 412.079.796,55	\$ 635.271.737,78	11%
2012	\$ 258.351.051,89	\$ 469.834.173,97	\$ 728.185.225,86	15%
2013	\$ 308.248.127,71	\$ 530.060.046,50	\$ 838.308.174,21	15%
2014	\$ 347.517.592,99	\$ 596.947.271,49	\$ 944.464.864,48	13%
2015	\$ 221.296.449,64	\$ 380.779.228,57	\$ 602.075.678,20	-36%
2016	\$ 194.965.427,31	\$ 282.369.884,02	\$ 477.335.311,33	-21%
2017	\$ 168.916.369,17	\$ 302.845.942,64	\$ 471.762.311,81	-1%

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2018)

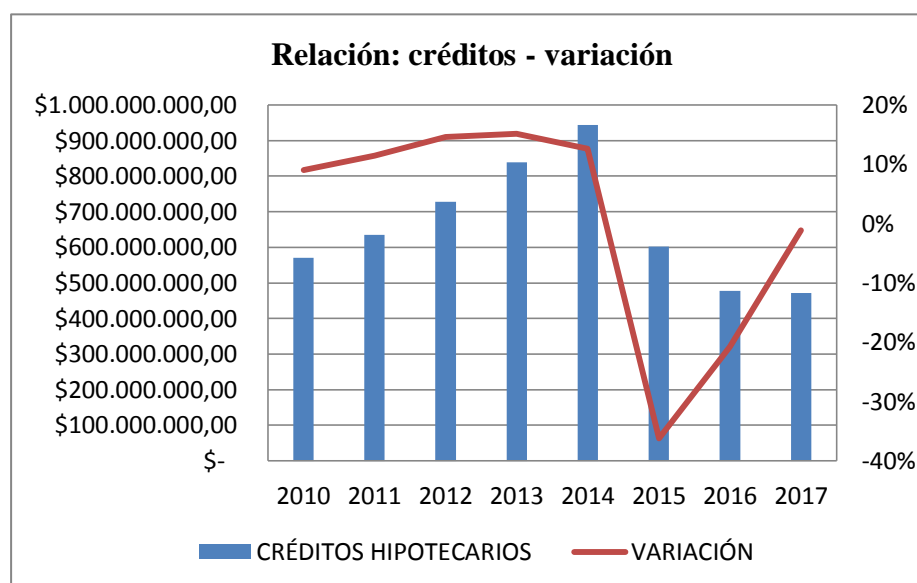


Figura 11. Créditos hipotecarios - variación créditos hipotecarios

Interpretación: en el país, el aumento de los ingresos provenientes del petróleo ha impulsado la liquidez, el sector financiero público y privado desde el año 2010 ha incrementado la capacidad de créditos hipotecarios, el monto más alto corresponde al año 2014, año en el cual los créditos alcanzaron una cifra récord de 944.464.864,48 millones de dólares. Con la variación de las ventas de las inmobiliarias y el precio del petróleo los créditos hipotecarios se vieron afectados en los años 2015 hasta el año 2017, alcanzado en el año 2015 una dura caída del -36%, para los años siguientes no hubo un crecimiento en este tipo de créditos ya que por el contrario se registra una baja de -21% en 2016 y del -1% en 2017.

5.1.7. Operaciones crediticias para adquisición de viviendas

Tabla 10

Operaciones crediticias

AÑO	Nº OPERACIONES	VARIACIÓN
2010	27713	8%
2011	30183	9%
2012	33491	11%
2013	37528	12%
2014	42512	13%
2015	28364	-33%
2016	26582	-6%
2017	26178	-2%

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2018)

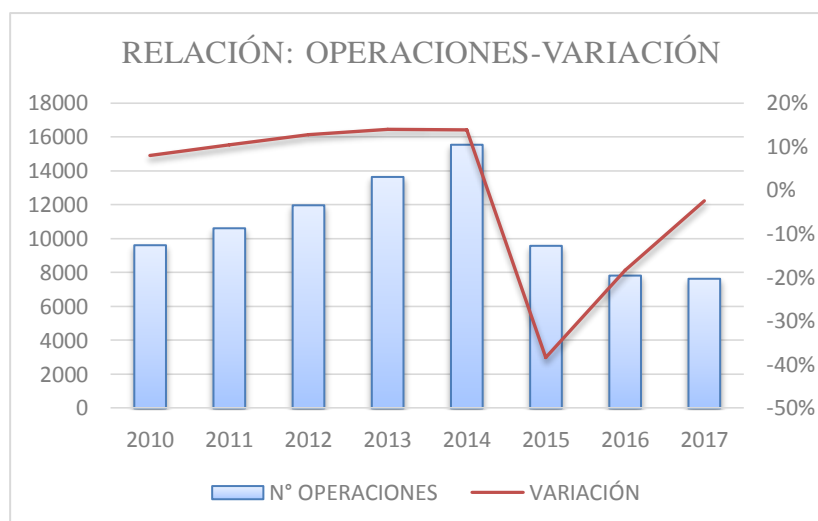


Figura 12. Operaciones crediticias -variación operaciones crediticias

Interpretación: En las operaciones de créditos hipotecarios, se evidencia que desde el año 2010 hasta el año 2014, las operaciones crediticias tuvieron un aumento en cada uno de los años, tal es el ejemplo que en el 2014 las operaciones de crédito llegan a 42.512, pero llega el año 2015, y la cantidad destinada para créditos hipotecarios bajo, por tal motivo el número de créditos que se ha realizado ha ido en decadencia a partir de 2015 hasta llegar al año 2017.

5.1.8. Evolución de la oferta inmobiliaria disponible

Tabla 11

Oferta disponible

AÑO	CASAS	DEPTOS.	TERRENOS	OFERTA DISPONIBLE
2010	13926	12947	840	27713
2011	14524	14761	898	30183
2012	16820	15749	922	33491
2013	18475	18067	986	37528
2014	24734	16743	1035	42512
2015	16374	11210	780	28364
2016	15374	10472	736	26582
2017	14289	11396	493	26178

Fuente: (Gamboa, Help Inmobiliario, 2018)

Interpretación: el sector inmobiliario durante los últimos 7 años ha atravesado diversos escenarios como se puede apreciar, cómo la oferta disponible ha ido en aumento hasta el año 2014, en ese periodo de tiempo hay una variación importante y es que la oferta de casas disponibles ha ido a la par creciendo con las ofertas de los departamentos disponibles, en algunos años son más las ofertas de casas que los departamentos, pero así también existen años en los cuales los departamentos han superado la oferta de casas. Como dato adicional, hay evidencia que los terrenos se han mantenido muy por debajo de las ofertas de casas y departamentos, ya que por lo general lo que más se mueve en una inmobiliarias, son casas y departamentos.

5.1.9. Empleos directos generados por el sector inmobiliario-construcción

Tabla 12

Empleos directos

AÑO	Nº EMPLEOS DIRECTOS	VARIACIÓN
2010	129.142	12%
2011	145.787	13%
2012	164.977	13%
2013	177.529	8%
2014	182.703	3%
2015	128.183	-30%
2016	124.645	-3%
2017	122.939	-1%

Fuente: (Inec, 2018)

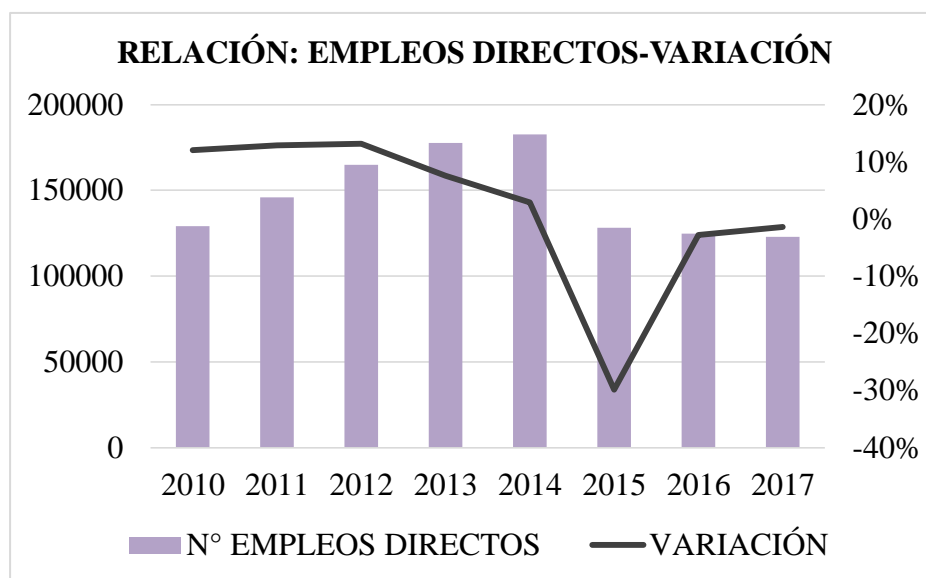


Figura 13. Empleos directos-variación empleos directos

Interpretación: el sector inmobiliario y construcción es la fuente que más empleos genera, no solo en el Ecuador sino también en el resto mundo. Por tal razón se evidencia que los cambios que ha tenido el sector inmobiliario ha formado cambios fuertes en los empleos directos relacionados con el sector inmobiliario-construcción, por ejemplo, desde el año 2010, año en el cual el sector inmobiliario comienza a crecer, los porcentajes de crecimiento de empleo directo con el sector ha ido aumentando considerablemente hasta llegar en el año 2014 a emplear a más de 182.703 mil trabajadores. Como se evidencio, el sector inmobiliario a partir del año 2015 tuvo una recesión la cual impacto directamente con los empleos de este sector, a tal punto de disminuir un -30% en el año 2015.

5.1.10. Empleos indirectos generados por el sector inmobiliario-construcción

Tabla 13*Empleos indirectos*

AÑO	N° EMPLEOS INDIRECTOS	VARIACIÓN
2010	258284	6%
2011	291574	13%
2012	329955	13%
2013	355057	8%
2014	365405	3%
2015	256366	-30%
2016	249290	-3%
2017	245879	-1%

Fuente: (Inec, 2018)

**Figura 14.** Empleos indirectos - variación empleos indirectos

Interpretación: el incremento y decremento en el sector inmobiliario ha dinamizado de manera muy significativa no solo el sector de empleo directo, sino también el empleo indirecto se ha visto beneficiado, la relación que guarda con el empleo directo es que por cada puesto de trabajo en el empleo directo se generan 2 empleos de manera indirecta, los ejemplos de empleo indirecto van desde: alimentación, publicidad, materiales varios, etc. Para esta investigación se puede referir que desde el año 2010 los empleos generados han crecido de manera significativa a

tal punto que apenas en el año 2015 hay un decrecimiento de 30% en este tipo de empleo. Para los años 2016 y 2017, pese a incentivos por parte de gobierno nacional, se registra que hay una baja de -3% y -1% respectivamente. Y vemos como el sector se va recuperando levemente.

5.1.11. Ventas directas de cemento

Tabla 14

Producción cemento

AÑO	PRODUCCIÓN	VARIACIÓN
2010	1.049.811	9%
2011	1.164.481	11%
2012	1.318.543	13%
2013	1.498.356	14%
2014	1.733.482	16%
2015	1.254.675	-28%
2016	1.165.646	-7%
2017	1.142.333	-2%

Fuente: (Inecyc)

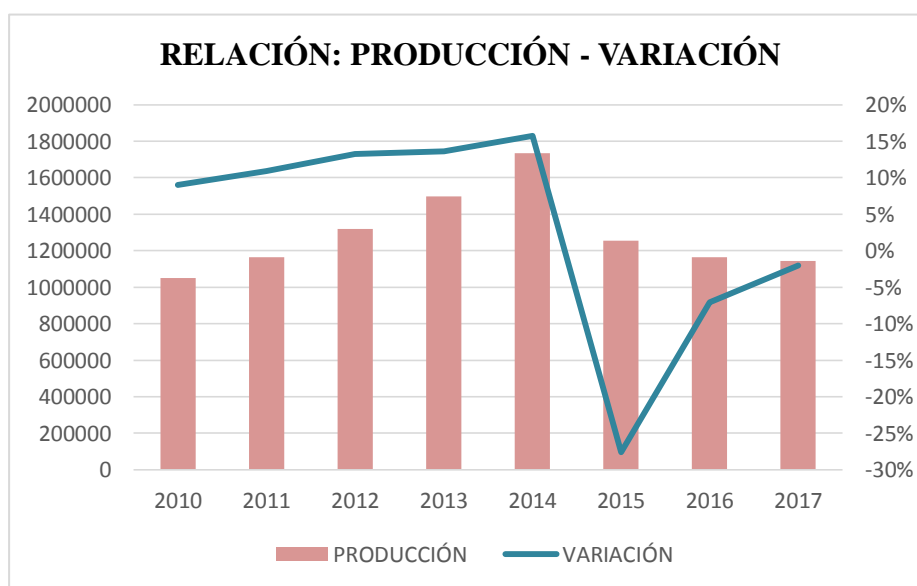


Figura 15. Relación: Producción - variación de cemento

Interpretación: una de las variables que se mira directamente relacionada con el impacto económico del sector inmobiliario es la venta de cemento, para el caso de estudio se analiza las

ventas desde el año 2010 hasta el 2017, los resultados muestran una gran producción en toneladas a partir de 2010 llegando a sus cifras más altas en 2013 y 2014, siendo 1.498.356 y 1.733.482 millones de toneladas respectivamente. Como la producción está relacionada con el movimiento del sector, a partir del 2015 y hasta el año 2017, las ventas llegan a ubicarse en -28% para 2015, en -7% para 2016 y para el último año de análisis las cifras muestran una baja en ventas del -2%, todo esto debido al decrecimiento que sufrió en aquellos días el sector inmobiliario.

5.1.12. Ventas directas de hierro y acero

Tabla 15

Producción de hierro y acero

AÑO	PRODUCCIÓN (TONELADAS)	VARIACIÓN
2010	728.352	3%
2011	812.715	12%
2012	915.283	13%
2013	1.033.303	13%
2014	1.192.984	15%
2015	8516.47	-29%
2016	7875.58	-8%
2017	7619.52	-3%

Fuente: (Camicon, 2017)

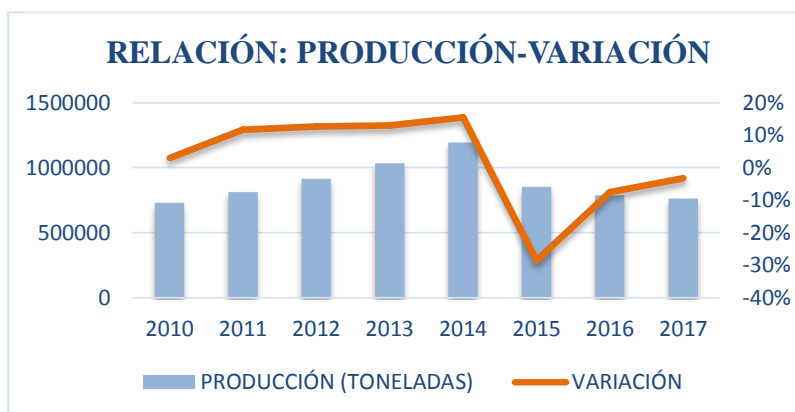


Figura 16. Relación: Producción - variación de hierro

Interpretación: para el análisis de las ventas de hierro y acero hay que considerar que este sector está relacionado directamente con el crecimiento o decrecimiento que pueda generar el sector inmobiliario, en los años 2010 hasta 2014, el sector inmobiliario influyó en las ventas de hierro, material directo en el proceso de la construcción, hasta tal punto que recién para el año 2015 se mira una caída del -29% en la producción por toneladas de hierro, esta cifra es la más crítica en los años de estudio. Los valores muestran que la disminución siguió hasta 2016, alcanzando un porcentaje de -8% en la disminución de la producción, para el año 2017 los datos muestran un decrecimiento de -3% en las ventas, de cierta manera la disminución freno, pero no alcanza a los valores de los primeros años de estudio.

5.1.13. Crecimiento del PIB (% anual)

Tabla 16
Crecimiento del PIB

AÑO	PIB %
2005	5,291%
2006	4,404%
2007	2,190%
2008	6,357%
2009	0,566%
2010	3,525%
2011	7,868%
2012	5,642%
2013	4,947%
2014	3,789%
2015	0,099%
2016	-1,576%
2017	2,998%

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2018)

5.1.14. Crecimiento del PIB inmobiliario y construcción (% anual)

Tabla 17

Crecimiento del PIB inmobiliario y construcción

AÑO	PIB INMOBILIARIO
2005	12,00%
2006	10,20%
2007	10,00%
2008	12,50%
2009	11,60%
2010	13,90%
2011	14,40%
2012	14,60%
2013	9,50%
2014	6,40%
2015	4,70%
2016	-9,12%
2017	-8,90%

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2018)

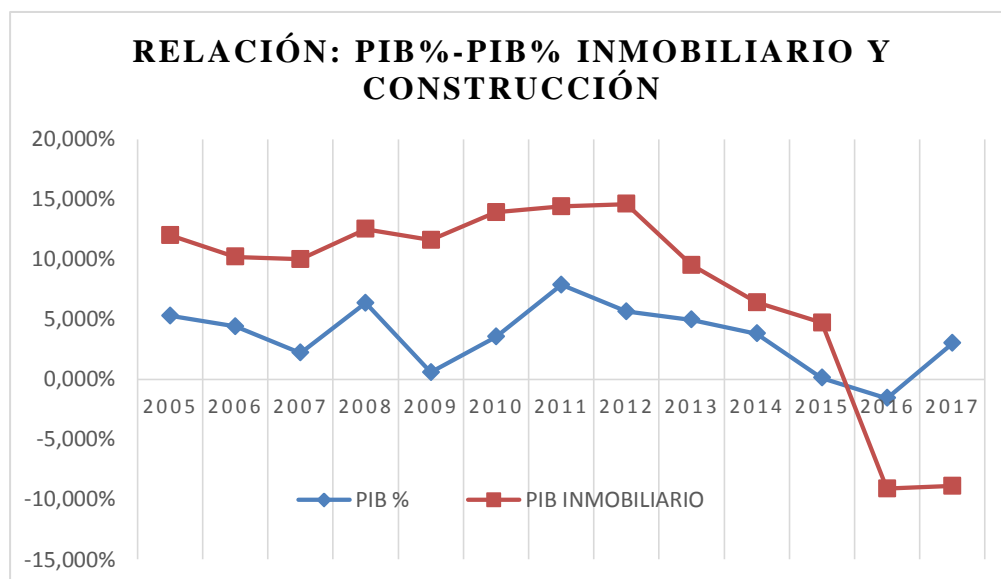


Figura 17. PIB inmobiliario-construcción

Interpretación: los datos generados por el PIB del sector inmobiliario y construcción reflejan una concordancia con la realidad económica del país, ya que siguen caminos paralelos cuando de subir o bajar puntos porcentuales se trata, por tal razón desde el año 2005 hasta el año 2016 el patrón que sigue el sector es el mismo al del país. Solo en el año 2017 hay una diferencia, cuando el PIB del país tiene una baja del 1,5%, mientras que el PIB inmobiliario bajo un 8,9%.

5.1.15. Recaudación de Impuestos

Tabla 18

Impuesto a la renta

AÑO	I.R	VARIACIÓN
2010	\$ 10.976.474,82	3%
2011	\$ 12.437.047,28	13%
2012	\$ 14.150.922,60	14%
2013	\$ 16.362.409,40	16%
2014	\$ 19.279.632,60	18%
2015	\$ 11.919.032,78	-38%
2016	\$ 9.519.086,22	-20%
2017	\$ 9.409.274,56	-1%

Fuente: (SRI, 2018)



Figura 18. Impuesto a la renta- variación impuesto a la renta

Interpretación: las rentas percibidas por el incremento y decremento del sector inmobiliario han llevado una línea de tendencia constante hasta el año 2014, para el año 2015 los impuestos de este tipo percibidos por parte del gobierno disminuyeron en 38%. Como ha sido ya constante en todos los factores analizados, este decrecimiento obedece directamente al escenario por el cual atravesó las ventas del sector inmobiliario. Por eso se puede evidenciar que desde el 2015 hasta finales del 2018, esta clase de impuesto cayó en una disminución constante.

Impuesto al valor agregado (I.V.A.)

Tabla 19

Impuesto al Valor Agregado

AÑO	I.V.A.	VARIACIÓN
2010	\$ 32.929.424,46	3%
2011	\$ 37.311.141,84	13%
2012	\$ 42.452.767,80	14%
2013	\$ 49.087.228,20	16%
2014	\$ 57.838.897,80	18%
2015	\$ 35.757.098,34	-38%
2016	\$ 28.557.258,66	-20%
2017	\$ 28.227.823,68	-1%

Fuente: (SRI, 2018)

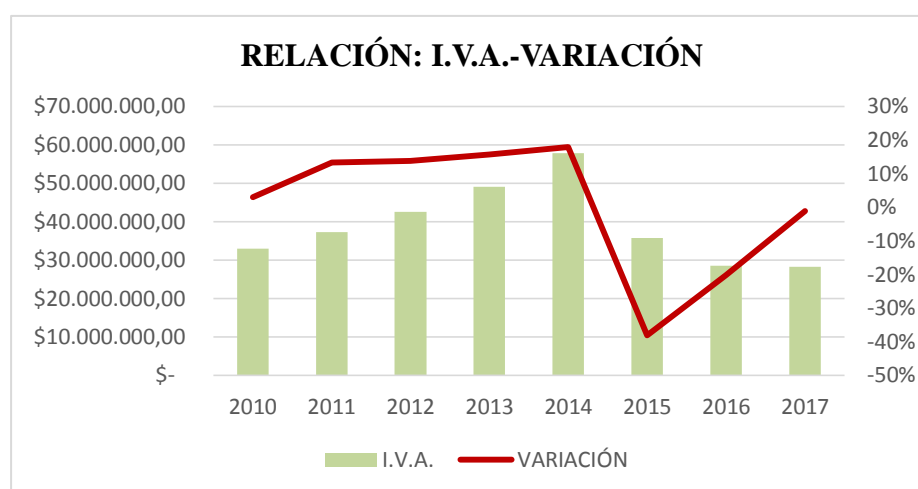


Figura 19. I.V.A.- variación

Interpretación: la mayoría de las actividades económicas desarrolladas en el país lleva consigo el pago del impuesto al valor agregado, también se le conoce comúnmente como I.V.A. este impuesto desde los años 2010, cuando se percibió 32.929.424,46 millones de dólares, desde ese año los valores en I.V.A. que ha generado el sector inmobiliario ha ido en aumento hasta el año 2014. El año 2015 muestra un escenario completamente distinto ya que el sector inmobiliario tuvo una recesión y los datos muestran por primera vez una baja del -38% respecto al año 2014. La constante baja en el sector inmobiliario a partir de 2015 ha ocasionado que se llegue a valores de decrecimiento de I.V.A. en un -20% para el año 2016 y para el 2017 una disminución del -1%, todos en referencia a sus respectivos años anteriores. Los impuestos en general se han visto afectados por los crecimientos y decrecimientos que ha pasado el sector inmobiliario.

5.2. Datos a nivel de la muestra

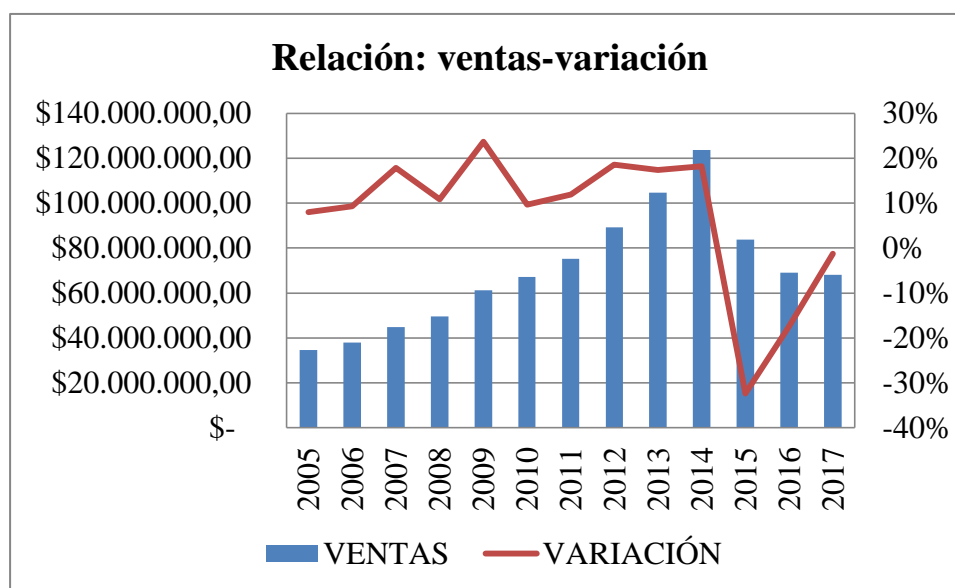
El presente estudio toma una muestra de 32 empresas del sector inmobiliario cuyo capital suscrito es mayor a \$20.000, ya con el estudio del impacto económico a nivel macro en el Distrito Metropolitano de Quito, se abre la necesidad de mirar y corroborar el impacto económico del sector inmobiliario a nivel micro, por lo cual, las treinta y dos inmobiliarias, servirán para dar validez a los datos que anteriormente fueron presentados a gran escala.

5.2.1. Evolución de las ventas (USD) inmobiliarias (muestra) del DMQ

Tabla 20*Ventas inmobiliarias-muestra*

AÑO	VENTAS	VARIACIÓN
2005	\$ 34.697.581,96	8%
2006	\$ 37.937.566,00	9%
2007	\$ 44.709.112,08	18%
2008	\$ 49.532.103,28	11%
2009	\$ 61.258.340,14	24%
2010	\$ 67.186.606,26	10%
2011	\$ 75.150.571,36	12%
2012	\$ 89.120.350,08	19%
2013	\$ 104.571.584,93	17%
2014	\$ 123.648.861,82	18%
2015	\$ 83.650.375,78	-32%
2016	\$ 69.051.177,58	-17%
2017	\$ 68.156.278,70	-1%

Fuente: (Superintendencia de compañías , 2018)

**Figura 20.** Ventas inmobiliarias – variación (muestra)

Interpretación: para realizar el análisis de las ventas del sector inmobiliario de las empresas seleccionadas, se considera el periodo 2010 hasta el 2014. Por la variación del precio del petróleo en menos, las ventas se vieron seriamente afectadas a tal punto que en el año 2015 el sector

inmobiliario, registra ventas de \$ 83.650.375,78, la cifra es poco comparado a que el año 2014 se percibieron \$123.648.861,82 en referencia al 2014. Las ventas en las empresas seleccionadas a partir del año 2015 han disminuido considerablemente año tras año, hasta llegar al 2017 con -1%.

5.2.2. Créditos otorgados para el número inmuebles vendidos en el DMQ

Tabla 21

Oferta disponible de bienes inmuebles

AÑO	CREDITOS	CASAS	DPTOS	TERRENOS	TOTAL INMOBILIARIO
2010	\$ 570.163.864,13	4356	3264	840	8460
2011	\$ 635.271.737,78	5124	5496	1078	11698
2012	\$ 728.185.225,86	5748	6228	2549	14525
2013	\$ 838.308.174,21	2736	4512	3453	10701
2014	\$ 944.464.864,48	3372	4176	3760	11308
2015	\$ 602.075.678,20	2664	4320	3522	10506
2016	\$ 477.335.311,33	2844	3384	3012	9240
2017	\$ 471.762.311,81	4164	4440	3128	11732

Fuente: (Apive, 2018)

Interpretación: El crecimiento y decrecimiento que ha tenido el sector inmobiliario a nivel general, se observa como ha variado la venta de casas, departamentos y terrenos en los años 2010-2014, en algunos casos la oferta de las casas sobrepasa la oferta de los departamentos mientras que en otros años el escenario se vuelve inverso tal es el caso de los años 2015 al 2017 puesto a que en estos años la economía decreció. Los terrenos se mantienen con subidas y bajas en su oferta pero son mucho menos que las oferta de casas o departamentos.

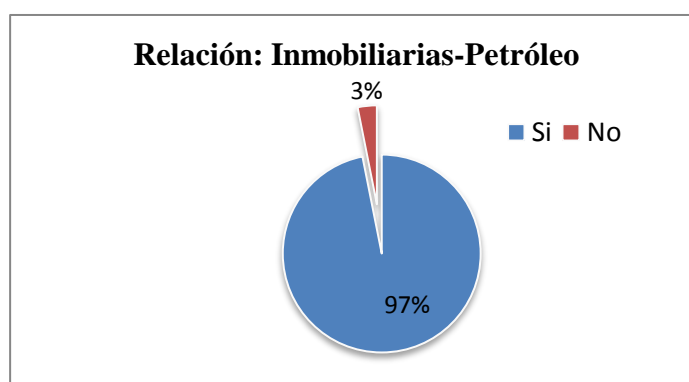
5.2.3. Datos obtenidos de las encuestas

Preguntas relevantes que sustentan los datos obtenidos en distintas entidades del sector inmobiliario.

- **¿Está de acuerdo con la opinión de profesionales que refieren lo siguiente: “el crecimiento y decrecimiento del precio y producción de petróleo, es directamente proporcional a las variaciones que tiene el sector inmobiliario”?**

Tabla 22*Pregunta N° 2*

Si	31
No	1

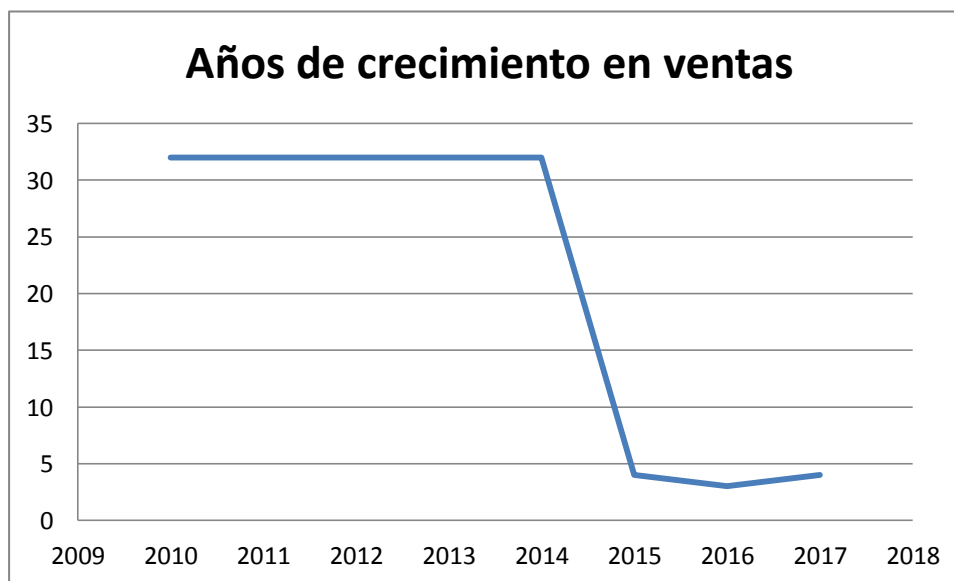
**Figura 21.** Pregunta 2 encuesta

Interpretación: de los 32 representantes de las empresas inmobiliarias que fueron objeto de análisis, el 97%, acepta que las variaciones que tenga el sector inmobiliario, dependerá de la producción y precio que tenga el petróleo, esto debido a que el principal ingreso del Ecuador es por ingresos petroleros. Apenas el 3% estima que las variaciones del sector inmobiliario vienen dado de otros factores ajenos al petróleo.

- **¿En qué periodos, usted considera que las ventas de su empresa tuvieron gran bonanza económica?**

Tabla 23*Pregunta N° 5*

AÑO	CANTIDAD
2010	32
2011	32
2012	32
2013	31
2014	30
2015	4
2016	3
2017	4

**Figura 22.** Pregunta 5 encuesta-inmobiliarias

Interpretación: de las 32 empresas encuestadas, afirman que los periodos en los que percibieron grandes cantidades de ingresos por sus ventas, fueron desde el año 2010 hasta el año 2014. A partir del segundo quimestre del año 2015 sus ventas comenzaron a disminuir por ende

algunas empresas tuvieron pérdidas hasta el año 2016, en el 2017 las empresas están en proceso de recuperación mediante estrategias de ventas.

- **¿En los periodos de decrecimiento en ventas, usted se vio en la necesidad de despedir trabajadores?**

Tabla 24
Pregunta N° 7

Si	30
No	2

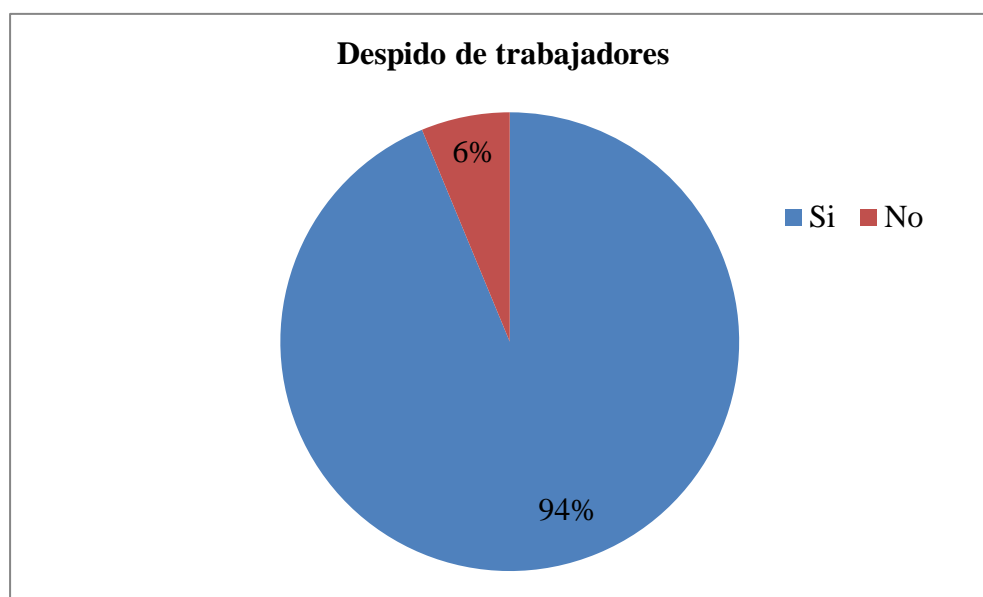


Figura 22. Pregunta encuesta-inmobiliarias

Interpretación: del total de la muestra, 30 empresas aseguran que en los periodos en los cuales registraron baja en las ventas, tuvieron que recurrir al despido de trabajadores, debido a que el sector inmobiliario se vio en apuros por motivo de la abrupta baja en el precio del petróleo. Entonces se entiende que del 100% de empresas encuestadas, el 97% de ellas tuvo bajar la cantidad de empleados a su disposición. O a su vez contratar personal en la modalidad free lance.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- Los objetivos del proyecto se cumplieron, debido a que se identificaron los principales factores como: baja del precio del petróleo, disminución del empleo en los años 2015 y 2016 y la reducción de créditos hipotecarios para adquisición de viviendas, estos afectaron directamente al sector inmobiliario puesto a que las personas no tenían capacidad de pago para poder adquirir una vivienda.
- Se determinó que el impacto en el sector inmobiliario fue notable ya que las ventas decrecieron de 13% en el 2015 a un -37% en el 2016, esto también se puede evidenciar en la disminución del PIB del sector inmobiliario y de la construcción en los mismos años, la más visible fue observar en el Distrito Metropolitano de Quito edificios totalmente acabados mismos que no han sido vendidos o arrendados o a su vez la rotación de inventarios no variaba.
- A través de los datos obtenidos de ventas en el sector inmobiliario, se realizó un análisis en el cual se pudo observar la fluctuación de manera constante año a año, en los años de crecimiento se fueron expandiendo más proyectos en el Distrito Metropolitano de Quito, así también en los años en decrecimiento se vieron afectados dando como resultado el cierre de inmobiliarias pequeñas y el despido de empleados.

- A través de las encuestas realizadas se confirmó que los efectos negativos dentro del sector inmobiliario se dieron entre los años 2015 y 2016, no solo afectando a este sector sino también a otros sectores importantes de la economía.

6.2.Recomendaciones

- Realizar un análisis del impacto económico en otros sectores de la economía como es el sector de la construcción y refinación del petróleo, ya que a través de este proyecto se evidencio que son los sectores más afectados en la economía en estos últimos años.
- Fomentar a las instituciones públicas y privadas, a que aumenten el monto para créditos hipotecarios con menos tasas de interés, con el fin de que las personas tengan más posibilidades de adquirir una casa, departamento o terreno.
- Preparar a todos los sectores económico sobre cómo afrontar problemas económicos, ya sea creando estrategias o mediante planes de contingencia, con el fin de que el impacto en su economía no genere decrecimientos significativos.

BIBLIOGRAFÍA

- Acedo, A. (2010). *teoría general de las obligaciones*. Madrid: Dykinson.
- Acosta, K. (24 de 05 de 2012). *La pirámide de Maslow*. Recuperado el 06 de 06 de 2018, de Escuela de organización industrial:
<http://www.eoi.es/blogs/katherinecarolinaacosta/2012/05/24/la-piramide-de-maslow/>
- Apive. (15 de 01 de 2018). *Asociación de promotores inmobiliarios de vivienda del Ecuador*. Recuperado el 03 de 06 de 2018, de Asociación de promotores inmobiliarios de vivienda del Ecuador: http://www.apive.org/proyectos_asociados.php
- Arilla, F. (1980). *Metodo para la redacción de tesis de grado: tecnica de investigación documenta*. México: Scielo S.A.
- Arteaga, W. (2005). *Teoría general de los contratos*. Buenos Aires: Omeba.
- Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador. (08 de Junio de 2017). *APIVE*. Recuperado el 01 de Julio de 2018, de <http://apive.org/informes/efectos-de-la-ley-de-plusvalia-segun-encuesta/>
- Avila, H. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación* . Buenos Aires: McGraw-Hill.
- Banco central del Ecuador. (01 de 02 de 2018). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 26 de 05 de 2018, de Banco Central del Ecuador:
<https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/327-ver-bolet%C3%ADn-anuario-por-a%C3%B1os>
- Barreiro, J. M. (2003). *Gestión Científica Empresarial*. Coruña: Netbiblo S.A.
- Bernal, A. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Pearson educación.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales* . México: Pearson educación S.A.
- Bosch, A. (2000). *Macroeconomía*. New York: Bosch S.A.
- Bravo, J. (2018). *Teoría de la imposición al valor agregado*. Buenos Aires: Crealibros.
- Brown, A. (1992). *Gestión de la atención al cliente*. Montevideo: Gayhur S.A.
- Bunge, M. (2008). *Filosofía y sociedad*. México: Siglo xxi editores S.A.
- Calvo, G. C. (2015). *Finanzas cuantitativas básica*. madrid: Ediciones digitales.

- Camicon. (30 de 12 de 2017). *Cámara de la industria de la construcción*. Recuperado el 20 de 07 de 2018, de Cámara de la industria de la construcción: <http://www.camicon.ec/revista-construccion/>
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGraw Hill.
- Chimal, J. C. (13 de 07 de 2013). *Proceso administrativo: planeación, organización, dirección y control*. Recuperado el 02 de 05 de 2018, de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/proceso-administrativo-planeacion-organizacion-direccion-y-control/>
- Corneiro, M. (2009). *Desempleo y subempleo en Centroamerica*. Texas: Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.
- Covacho, J. (1986). *Estudios sobre la ley de arrendamientos rústicos*. Murcia: Offirgraf.
- Daft, R. L. (2004). *Introducción a la administración*. Valencia: Thomson.
- De la Sierra, M., & Raga, J. (2006). *El préstamo hipotecario y el mercado del crédito en la unión europea*. Madrid: Dykinson S.L.
- DESURSUM Negocios Inmobiliarios*. (11 de Mayo de 2017). Obtenido de <https://negociosinmobiliarios.house/historia-del-mercado-inmobiliario/>
- Díaz, F. (2016). *La gestión inmobiliaria*. Caracas: Pearson educacion.
- Díaz, V. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Santiago de Chile: Ril editores.
- Economía. (27 de 01 de 2015). Grecia y España: ¿dos realidades paralelas en el mercado inmobiliario? *El economista*, págs. 1-7.
- Ecuador, B. c. (01 de 01 de 2018). Precios históricos del petróleo. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Ehrhardt, M. (02 de 07 de 2018). *Finanzas corporativas* . Santa Fe: Cengage Learning. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de Enciclopedia Financiera: <https://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>
- Ekos. (30 de Septiembre de 2017). *Ekos* . Obtenido de Guia de negocios: <http://www.ekosnegocios.com/Empresas/RankingEcuador.aspx>

- Ekos Negocios. (s.f.). *Ekos Negocios*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/Inmobiliario/Articulos/1.pdf>
- El Telégrafo. (3 de Abril de 2018). *El Telégrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/construccion-ecuador>
- Fazio, M. (1984). *Teoría y técnica del boleto de compraventa*. Texas: Abaco.
- Fernández, M., & Sánchez, J. (1997). *Eficacia organizacional*. Madrid: Díaz de santos S.A.
- Financiero. (02 de 02 de 2018). *Financiero*. Recuperado el 08 de 07 de 2018, de ¿Qué es y para qué sirve la inflación?: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/que-es-y-para-que-sirve-la-inflacion>
- Galindo, L. M. (2007). *Administración y estilos de gestión: la clave de la competitividad*. México: Trillas.
- Gamboa, E. (2017). *Ekos*, 5.
- Gamboa, E. (13 de Noviembre de 2017). *Bienes Raíces Clave*. Obtenido de <http://www.feriadelavivienda.com.ec/asesoria-inmobiliaria/radiografia-del-sector-inmobiliario/>
- Gamboa, E. (28 de 05 de 2018). *Help Inmobiliario*. Obtenido de <http://www.ecuador.helpinmobiliario.com/>
- García, F. (2016). *La compraventa un pacto de supervivencia*. Madrid: Dickinson S.L.
- Gitman, L. (2003). *Principios de administración*. México: Pearson educación.
- Hernández, R. (2007). *Fundamentos de metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hoffman, E. (2009). *Abraham Maslow Vida y enseñanzas del creador de la psicología humanista*. Barcelona: Kairós.
- Inec. (02 de 04 de 2018). *Instituto nacional de estadísticas y Censos*. Recuperado el 30 de 06 de 2018, de Instituto nacional de estadísticas y Censos: http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/QvAJAXZfc/opensdoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true
- Inecyc. (s.f.). *Instituto ecuatoriano del cemento y del hormigón*. Recuperado el 04 de 07 de 2018, de Instituto ecuatoriano del cemento y del hormigón: <http://www.inecyc.org.ec/comercializacion-anual-de-cemento-gris-por-provincias-y-regiones/>

- Jahoda. (1982). *Empleo y desempleo*. Madrid: Morata S.A.
- Jauregui, M. (19 de 06 de 2016). *La teoría clásica de la administración: orígenes, principios y funciones*. Recuperado el 02 de 05 de 2018, de Aprendiendo Administración: <https://aprendiendoadministracion.com/la-teoria-clasica-la-administracion/>
- Joehnk, M. (1972). *Diagnóstico sobre la eficiencia del mercado de capitales*. Lima: Pearson education S.A.
- Krugman, W. y. (2008). *Fundamentos de inversión*. Barcelona: Reverté S.A.
- Laidler, D. (1980). *La demanda del dinero*. Barcelona: Bosch S.A.
- Lavoie, M. (2004). *La economía postkeynesiana*. Barcelona: Icaria.
- Lobato F., L. A. (2005). *Gestión de la compraventa*. Madrid: Cimapres.
- López, A. (2005). *Metodología de la investigación contable*. Sao Paulo: McGraw-Hill.
- López, J. (2013). *Productividad*. Texas: Pearson educacion.
- López, S. (25 de 10 de 2015). El auge inmobiliario que nadie se atrevió a enfriar tuvo consecuencias devastadoras. *El País*, págs. 3-4.
- Lozada, L. (2007). *Investigación aplicada*. México: McGraw-Hill.
- Lozano, A. (05 de 04 de 2006). *Alejandro Lozano*. Recuperado el 07 de 07 de 2018, de <https://www.asesorfinancieropersonal.com/que-es-el-pib/>
- Lozano, J. (2006). *Moneda, banca y teoría monetaria*. Bogotá: Panamericana forma e impresos.
- Mises, L. V. (1997). *La teoría del dinero y del crédito*. Castilla: Unión editorial.
- Molina, L. D. (2011). *La teoría del justo precio*. Valladolid: Maxtor.
- Montoya, P. (2007). *Gestión de promociones inmobiliarias*. Madrid: Albasanz.
- Mora, J. J. (2002). *Introducción a la teoría del consumidor de la preferencia a la estimación*. Cali: Fervia S.A.
- Mora, J. J. (2002). *Introducción a la teoría del consumidor*. Cali: Feriva S.A. Recuperado el 02 de 05 de 2018, de Ositran: http://cies.org.pe/sites/default/files/cursos/files/nc2_ja.pdf
- Mundi, I. (01 de 01 de 2018). *Index mundi*. Recuperado el 09 de 07 de 2018, de Petróleo crudo Precio Mensual - Dólares americanos por barril: <https://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=petroleo-crudo&meses=300>
- Naranjo, F. (2007). *Arrendamientos: teoría, legislación, doctrina, aspectos urbanos y rurales, derecho comparado*. Texas: Marx S.A.

- Naresh, M. (2004). *Investigación de mercados*. México: Pearson educación.
- Oliete, B. (12 de Julio de 2012). *Empresa Actual*. Obtenido de Espacio de actualidad y recursos:
<https://www.empresaactual.com/evolucion-del-sector-inmobiliario-en-los-ultimos-anos/>
- Osorio, J. (30 de 05 de 2008). *Banco central de la resrva de El Salvador*. Recuperado el 06 de 07 de 2018, de Departamento de investigación económica:
<http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1910288814.pdf>
- Ospina, O. R. (01 de 10 de 2010). *Dolarización y desarrollo urbano. Mercado de vivienda nueva en Quito*. Obtenido de <http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/52723.pdf>
- Piégay, P. (2003). *Teorías pskeynesianas*. París: Akal S.A.
- Ponce, A. R. (2005). *Administracion de empresas teoría y práctica*. México: Limusa.
- Ramón, J. (2003). *Introducción a la teoría de la decisión* . Madrid: Rumagraf S.A.
- Ramos, R. (1999). *De las obligaciones*. Santiago de Chile: Salesianos S.A.
- Riquelme, M. (2009). *Las 5 Funciones de la administracion de Henri Fayol*. Bogotá: Lemarx.
Recuperado el 02 de 05 de 2018, de Web y empresas:
<https://www.webyempresas.com/las-5-funciones-de-la-administracion-de-henri-fayol/>
- Robbins, S. (2004). *Comportamiento organizacional*. San Diego: Prentice Hall .
- Rubio, J. M. (2007). *La interdisciplina y las grandes teorías del mundo moderno*. México: Ibérica S.A.
- Rueda, G. (1 de Noviembre de 2017). *Vistazo*. Recuperado el 2 de abril de 2018, de
<http://www.vistazo.com/seccion/pais/actualidad-nacional/dos-rostros-del-sector-inmobiliario>
- Salas, H. G. (2016). *Teoría de la decisión alpicada*. San Juan: Sucesores S.A.
- Sen, A. (1987). *El nivel de vida*. Madrid: Complutense.
- Soto, O. (2001). *El dinero*. Madrid: Marx S.A.
- SRI. (20 de 04 de 2018). *Servicio de rentas internas del Ecuador*. Recuperado el 05 de 07 de 2018, de Servicio de rentas internas del Ecuador:
http://www.sri.gob.ec/web/guest/estadisticas-generales-de-recaudacion;jsessionid=2X9KwzzKE0VuAdvSffQ4KZyJ?p_auth=Di7fFuVQ&p_p_id=búsquedaEstadisticas_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_EV06&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-1&p_p_

- SRI. (40 de 04 de 2018). *Servicios de rentas internas del Ecuador*. Recuperado el 01 de 05 de 2018, de Servicios de rentas internas del Ecuador: <https://declaraciones.sri.gob.ec/sri-en-linea/#/SriDeclaracionesWeb/ConsultaImpuestoRenta/Consultas/consultaImpuestoRenta>
- Superintendencia de compañías . (15 de 04 de 2018). *Superintendencia de compañías valores y seguros*. Recuperado el 03 de 07 de 2018, de Superintendencia de compañías valores y seguros: http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portalCia/consulta_cia_param.zul
- Tercero, M. M. (2013). *Conducta del consumidor* . Madrid: Esic.
- Ubidia, C. (2009). *Previsiones de la balanza comercial*. San José: Reproducciones S.A.
- Valencia, H. (2007). *Teoría general de la compraventa*. Texas: Temis librería.
- Vidaurri, H. (2012). *Matemáticas financieras*. México: Ceangage.
- Vivanco, M. (2005). *Muestreo estadístico diseño y aplicaciones*. Santiago de Chile : Salesianos S.A.
- Wiley, J. (2011). *Comportamiento organizacional*. Barcelona: Ibérica S.A.