

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Investigación para el Desarrollo de Viviendas de Interés Social y Viviendas de Interés Prioritario, Implementando Nuevos Modelos de Gestión.

Ing. Civ. Daniel Angos Villegas

Xavier Castellanos Estrella, MBA

Director de Trabajo de Titulación

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito para la obtención del título de Magíster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)

Quito, 7 de octubre de 2016

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

**Investigación para el Desarrollo de Viviendas de Interés Social y
Viviendas de Interés Prioritario, Implementando Nuevos Modelos de
Gestión.**

Ing. Civ. Daniel Angos Villegas

Firmas

Xavier Castellanos, MBA
Director del Trabajo de Titulación

Fernando Romo P. Ms.C.
Director MDI

Cesar Zambrano, PhD.
Decano del Colegio de Posgrados e
Ingenierías

Hugo Burgos, PhD.
Decano del Colegio de Posgrados

Quito, octubre de 2016

© Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del
estudiante

Nombre
Estudiante:

ING. CIV. EDISON DANIEL ANGOS
VILLEGAS

Código estudiante:

00121190

C. I.:

1710724863

Fecha:

Quito, octubre 2016

DEDICATORIA

Gracias a la bendición que ha puesto mi creador y mi Dios en Mi Ser, este trabajo de investigación quiero dedicar profundamente, a quienes han sido mi motor de inspiración y mi razón permanente de avanzar por cosas diferentes juntos, para tener nosotros juntos resultados diferentes, a quienes me han motivado con su amor, con sus voces, con sus juegos, con sus alegrías y picardías; a Ti mi esposa amada amor y amiga eterna Myriam Espinosa Espín y a Ustedes mis amores Daniel, Nikolay y mi Sofía, mi gratitud y amor infinito para Ustedes

AGRADECIMIENTO

Profundamente agradecer, a este país que nos a dado mil razones para crecer y progresar como personas y como profesionales, pero gracias a mi Ecuador por darnos ahora la oportunidad de buscar, ingeniosa y creativamente las formas de dinamizar en momentos duros que atraviesa la economía de nuestra patria; gracias a esa gran empresa Angos e Hijos Construcciones Cía. Ltda. y Hormiconcretos Cía. Ltda., por darme la confianza para incursionar como su líder a la industria inmobiliaria y de las viviendas para el sector de los más necesitados, dando un paso importante en mi progreso profesional para que este sueño que tiene a la Gente sencilla construyendo grandes obras se materialice; y gracias a mis padres, hermanos y familiares por entregarme su confianza su respeto y su amistad; han sido los motivos para dejar nuestro nombre eternizado en la historia, porque solo existe lo que se construye.

RESUMEN

La necesidad de crear una solución, que pueda atender el gran déficit de vivienda que tiene el Ecuador, principalmente en los sectores más vulnerables y de bajos recursos económicos; encontrar alternativas y nuevas formas que permitan desarrollar las viviendas de interés social (VIS) y las viviendas de interés prioritario (VIP), es tremendamente importante para el desarrollo de la economía de nuestro Ecuador y es el objetivo principal del presente trabajo de investigación.

Abarca ampliamente el contexto con el cual se puede entender el entorno, la situación actual, la oferta y la demanda; hemos citado el estado actual financiero y jurídico, que norma y dinamiza este tipo de vivienda actualmente, más, estamos enfocados en que, los modelos aquí presentados son una forma de pensar diferente y tener resultados distintos.

Los modelos para el desarrollo de la vivienda VIP y VIS, son el producto de investigación de modelos que se han desarrollado en los países de la región latinoamericana y principalmente de los países europeos, en donde este tipo de vivienda es una prioridad estatal. Es así que, pensando en la industria que genera la construcción de viviendas en nuestro país, vemos muy necesaria encontrar esta forma que permita dinamizar el sector y que la rueda para este segmento camine mucho más rápido y no sólo, a la ralentizada forma como lo hace ahora.

MODELO GESTOR INMOBILIARIO: Es un modelo que resulta del principio de la construcción de viviendas al costo, manejando emprendedoras metodologías que permita tener suelo, personas y financiamiento, que integradamente con un grupo de vivienda de interés social o prioritario, permita tener a los clientes la posibilidad de accesibilidad rápida con créditos, teniendo productos que están disponibles para la compra, encontrar agilizar y desarrollar este modelo es un complemento que se debe seguir promoviendo, tener como líder del proyecto aún gestor inmobiliario que por un porcentaje del proyecto, como servicio profesional por su trabajo, integre y desarrolle estos proyectos es el modelo que permitirá tener viviendas dignas de calidad y a un bajo costo.

MODELO CONSTRUCTOR Y SUBSIDIO: Éste modelo permite que los constructores que tradicionalmente desarrollan proyectos inmobiliarios, puedan tener la posibilidad de tener el suelo entregado por el estado, no teniendo que invertir el promotor en la compra del terreno, pero principalmente entender que el estado reemplaza el bono de vivienda entregado en efectivo, por la entrega de terrenos que cumplan y estén disponibles para el desarrollo de proyectos de vivienda del interés pública; el modelo permite que el estado promocióne al proyecto, haciendo notar que existe subsidio estatal y que la vivienda cuesta menos aplicando un subsidio a la vivienda, logrando así el ahorro del flujo de efectivo de dinero, con la utilización de los terrenos improductivos del estado. Cabe aclarar que aquí los constructores podrán manejar sus rentabilidades, utilidades y márgenes en función de sus proyectos establecidos.

MODELO SUBSIDIO GESTOR INMOBILIARIO: Modelo interesante e innovador, que realmente hace una amalgama entre los primeros planteados;

aquí el gestor inmobiliario cumple las mismas tareas y actividades articuladas para gestionar Y desarrollar el proyecto de vivienda de interés social y prioritaria; pero tenemos la entrega del suelo por parte del Estado para el desarrollo de este tipo de construcciones, alcanzando entonces como resultado un proyecto al costo al igual que el primer modelo; la promoción de que el Estado ha subsidiado el valor de la vivienda y por su puesto, el estado ahorra sus flujos de capital reemplazando el bono de vivienda en efectivo por la entrega del terreno al gestor inmobiliario. Es un modelo ideal, que permitirá no sólo construir casas, sino producir casas, de tal manera que el aporte al Producto Interno Bruto del país, y la contratación de mano de obra en estos proyectos será importante aporte de estas construcciones.

Se pretende con estos tres modelos, desarrollar nuevos proyectos, haciendo una innovación en los procedimientos jurídicos financieros tradicionales; así mismo tenemos el gran reto y buscar la forma de cómo hacer la adaptación y simulación para proyectos que al momento no ha podido caminar o desarrollarse por dificultades internas de velocidad de absorción y falta de participación del estado en estos desarrollos inmobiliarios.

El presente trabajo de investigación, son modelos adecuados entonces, para emprender nuevos rumbos con diferentes formas de hacer vivienda, para tener diferentes formas de entender el déficit alarmante de vivienda existente en el Ecuador.

ABSTRACT

The need to create a solution that can address the huge housing deficit that has Ecuador, especially in the most vulnerable and low-income sectors; find alternatives and new ways to further develop the housing (VIS) and the homes of priority interest (VIP), it is extremely important for the development of the economy of our Ecuador and is the main target objective of this research.

Broadly it encompasses the context with which you can understand the environment, the current situation, supply and demand; We have cited the legal and financial current state, that standard and energizes this type of housing now more, we are focused on that, the models presented here are a way to think differently and have different results.

The models for the development of VIP and VIS housing, are the product of research models that have been developed in the countries of Latin America and mainly from European countries, where this type of housing is a state priority. Thus, thinking about the industry that generates housing construction in our country, we see very necessary to find the form that allows boost the sector and the wheel for this segment walk much faster and not only to the slowed way as He does now.

MODEL MANAGER REAL ESTATE: It is a model that is the principle of housing construction cost, managing entrepreneurial methodologies that allows to have soil, people and financing, which seamlessly with a group of social housing or priority interest system will give customers the possibility of quick accessibility to credit, having products that are available for purchase, find streamline and develop this model is a supplement that should be further promoted, having as project leader still managing real estate that a percentage of the project, as a professional service their work, integrate and develop these projects is the model which will have decent quality housing and low cost.

MODEL BUILDER AND ALLOWANCE: This model allows builders traditionally develop real estate projects, may have the possibility of having the soil delivered by the state, not having to reverse the promoter in the purchase of land, but mostly understand that the state replaces the housing voucher delivered in cash, by delivering satisfying and land available for development of housing projects of public interest; the model allows the state promotes the project, noting that there is state subsidy and housing costs less applying a housing subsidy, thus achieving savings flow of cash money, with the use of unproductive state land . It is clear that here the builders can manage their returns, profits and margins based on their established projects.

MODEL GRANT MANAGER REAL ESTATE: interesting and innovative model, which really make an amalgam between the first raised; here the property manager performs the same tasks and articulated to manage and develop the social housing project will interest and priority activities; but we have the delivery of land by the State for the development of this type of construction, then reaching project resulted in a cost as the first model; promoting the state has subsidized the value of the home and of course, saves the state capital flows replacing the housing bonus cash delivery terrain to the property manager. It is an ideal model, which will not only build houses without producing houses, so that the contribution

to gross domestic product, and hiring labor in these projects will be important contribution of these constructions.

It is intended with these three models, develop new projects, making an innovation in traditional financial legal procedures; We also have the great challenge and find a way how to make the adaptation and simulation for projects at the time was unable to walk or developed by internal difficulties of absorption rate and lack of state involvement in these real estate developments.

This research, are suitable models then, to take new directions with different ways of living, to have different ways of understanding the alarming existing housing deficit in Ecuador.

INDICES

INDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I	33
ENTORNO MACROECONÓMICO	34
ANÁLISIS MACROECONÓMICO	36
INTRODUCCIÓN	36
ANTECEDENTES	37
OBJETIVO.....	37
METODOLOGÍA.....	38
PIB PRODUCTO INTERNO BRUTO	39
PROYECCIONES DE TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB EN LA REGIÓN	40
PIB PETROLERO	41
PRECIO DEL PETRÓLEO WTI (USD POR BARRIL).....	41
PIB POR INDUSTRIA	45
BALANZA COMERCIAL.....	47
BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA (USD millones)	48
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL.....	49
RANKING GLOBAL DE INNOVACIÓN	51
INFLACIÓN	52
INFLACIÓN DE LA REGIÓN.....	53
EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN ENTRE LOS SECTORES DESTACADOS.....	54
INSUMOS DE LA CONSTRUCCIÓN - CEMENTO	55
CARACTERIZACIÓN DEL EMPLEO EN LA CONSTRUCCIÓN	56
INDICADORES DE VIVIENDA.....	58
OFERTA DE VIVIENDA EN QUITO.....	58
INDICADORES DE VIVIENDA SOCIAL	60
CRÉDITOS PARA EL CONSTRUCTOR.....	61
CRÉDITOS PARA CONSTRUCTORES POR PARTE DEL ESTADO	63
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL – CFN.....	63
BANCO DEL ESTADO – BEDE:.....	65
BIESS.....	67
BANCA PRIVADA.....	69
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.....	72

	11
INGRESOS REMESAS MIGRANTES	73
SALARIOS Y POLITICAS SALARIALES	73
EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO	75
CAPÍTULO II	78
ANTECEDENTES	79
POLÍTICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA	80
ORDENANZAS MUNICIPALES	80
ORDENANZA - 004 - PLAN GENERAL DE DESARROLLO TERRITORIAL PARA EL DMQ (PGDT).....	80
ORDENANZA -024 - PLAN DE USO Y OCUPACIÓN DEL SUELO (PUOS).....	81
ORDENANZA - 267 - PROMOCIÓN DE SUELO Y VIVIENDA NUEVA DE INTERÉS SOCIAL.....	81
ORDENANZA - 307 - EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA.....	82
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA (EPMHV).....	82
PLAN OPERATIVO ANUAL 2016.....	83
PROGRAMA: PLAN DE VIVIENDA.....	83
SITUACIÓN DE VIVIENDA EN PICHINCHA	85
FACTORES QUE DETERMINAN LA DEMANDA DE VIVIENDA.....	87
FACTORES DEMOGRÁFICOS	87
PROYECCIONES DE CRECIMIENTO EN DMQ.....	89
ÍNDICE DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS (NBI).....	90
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y STOCK HABITACIONAL EN EL DMQ	90
FACTORES ECONÓMICOS.....	92
INGRESOS PER CÁPITA DEL HOGAR	94
PAGO MENSUAL POR ALQUILER	96
ENTORNO DE DESARROLLO DEL PROYECTO	99
UBICACIÓN	99
PARROQUIAS URBANAS Y RURALES	100
INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS	101
AGUA POTABLE	101
EXPANSIÓN URBANA Y RESERVAS DE SUELO URBANO SIN CONSTRUCCION.....	109
DESARRROLLO URBANO.....	112
CONCLUSIONES CAPITULO II	113

CAPÍTULO III	114
INTRODUCCIÓN	115
SOLUCIONES HABITACIONALES EN FUNCIÓN DE UNA DENSIDAD ..	115
DENSIDAD UNA VARIABLE FUNDAMENTAL.....	115
LA DENSIDAD ES ESPECÍFICA PARA CADA CIUDAD.	120
LOS COSTOS PER CÁPITA DE LA MAYORÍA DE LOS SERVICIOS URBANOS AUMENTAN SI LA DENSIDAD ES BAJA.	120
LA RECUPERACIÓN DE PLUSVALÍAS NECESITA UN ROBUSTO MARCO DE PLANEAMIENTO.	122
LOS MODOS DE CAPTURA REQUIEREN CAPACIDAD Y UNA COMPRENSIÓN REALISTA DEL MERCADO.	122
ESCENARIO JURÍDICO VIGENTE EN EL ECUADOR DE LOS PROYECTOS DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL E INTERÉS PRIORITARIO.	123
CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR	124
VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS) Y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO (VIP)	124
DERECHO AL HÁBITAT	126
DERECHO A UN AMBIENTE SANO	127
POLÍTICAS DEL BUEN VIVIR	128
RÉGIMEN DEL BUEN VIVIR.	129
HÁBITAT Y VIVIENDA	129
MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA	131
OBJETIVOS	132
POLÍTICA DE VIVIENDA	132
CÓDIGO ORGÁNICO DE ORGANIZACIÓN TERRITORIAL, AUTONOMÍA Y DESCENTRALIZACIÓN (COOTAD)	133
POLÍTICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA.....	135
ORDENANZAS MUNICIPALES	135
ORDENANZA - 004 - PLAN GENERAL DE DESARROLLO TERRITORIAL PARA EL DMQ (PGDT).	136
ORDENANZA –024 - PLAN DE USO Y OCUPACIÓN DEL SUELO (PUOS).	137
ORDENANZA - 267 - PROMOCIÓN DE SUELO Y VIVIENDA NUEVA DE INTERÉS SOCIAL	137
ORDENANZA - 307 - EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA	138
EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA (EPMHV)	138

OBJETIVOS	139
PROGRAMAS Y PROYECTOS	140
CONDICIONES COMERCIALES POR TIPO DE VIVIENDA.....	141
CARACTERIZACIÓN DE LA VIVIENDA POPULAR	144
PROGRAMAS DE VIVIENDA	145
MERCADO POTENCIAL.....	145
DISEÑO MUESTRAL	146
EL PRODUCTO.....	148
PRECIO	150
PROGRAMAS Y PROYECTOS	150
OFERTA Y ANÁLISIS DE LAS VIVIENDAS VIP Y VIS EN EL ECUADOR..	151
LINEAMIENTOS DE POLÍTICAS DE VIVIENDAS DE INTÉS SOCIAL.....	163
DEFINICIÓN CENTRAL Y OBJETIVOS	167
DISPONIBILIDAD EN EL MERCADO DE VIP Y VIS	170
CONCLUSIÓN CAPITULO III	172
CAPÍTULO IV	174
OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO.....	175
RECORRERIS Y OBJETIVO DE ESTA INVESTIGACIÓN	176
ETAPAS PRINCIPALES PARA DESARROLLAR UN PROYECTO VIP Y VIS	177
ESTRATEGIAS	179
FILOSOFÍA.....	180
ENTREVISTA A EXPERTOS	181
ORDENANZA DE ARQUITECTURA Y URBANISMO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.....	189
ESPACIOS CONSTRUIDOS	189
ÁREAS VERDES	190
CODIGO RT – AU ANEXO	191
ESTACIONAMIENTO.....	192
SÍNTESIS CONJUNTO HABITACIONALES: TIPOLOGÍAS / FORMAS CREADORAS DE COMUNIDAD	194
ESCALA BARRIO DEL CONJUNTO	196
MANZANA VERDE	197
CARACTERÍSTICAS DE MANZANA VERDE.....	197
HUERTOS FAMILIARES	198
DIMENSIONES	198
RECOMENDACIONES:.....	200

SELECCIONES DE TERRENO	201
MODELO DE ESPACIOS DE UNA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL ...	202
DIMENSIONES	203
ESTACIONAMIENTOS:	203
ÁREA RECREACIÓN:.....	203
VENTILACIÓN	204
ESPACIOS DE APOYO:	204
CONCEPTO DE LA PROPUESTA	206
ASPECTO CONSTRUCTIVO	211
CAPÍTULO V	213
OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO.....	214
RECORDERIS Y OBJETIVO DE ESTA INVESTIGACIÓN	215
ELEMENTOS PARA ESTUDIO DE COSTOS DEFINICIÓN	216
COSTOS DEL TERRENO.....	219
COSTO DEL TERRENO POR METRO CUADRADO EN ECUADOR.....	219
RECORDERIS DE TEMAS QUE COMPLEMENTAN ESTA INVESTIGACIÓN	223
VALORACIÓN DE COSTOS DE SUELO DE REFERENTES PARA IMPLANTACIÓN DE PROPUESTAS VIABLES DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS.....	224
MODELO 1 – SECTOR SUR DE CONOCOTO	225
COSTOS REFERENTES PARA OBTENER UN COSTO MEDIO DE VALORACIÓN:.....	227
COSTO APROXIMADO – PROMEDIO DEL TERRENO POR M2	227
MODELO 2 – SECTOR SUR DE QUITUMBE	229
COSTOS REFERENTES PARA OBTENER UN COSTO MEDIO DE VALORACIÓN:.....	231
COSTO APROXIMADO – PROMEDIO DEL TERRENO POR M2	231
MODELO 3 – SECTOR CARCELÉN	233
COSTOS REFERENTES PARA OBTENER UN COSTO MEDIO DE VALORACIÓN:.....	235
COSTO APROXIMADO – PROMEDIO DEL TERRENO POR M2	235
VALORACIÓN DE COSTO – POR M2 SEGÚN SECTOR	237
PROYECTO DE VIVIENDA CIUDAD BICENTENARIO	238
DATOS BREVES DEL PROYECTO	238
MODELOS DE GESTIÓN	240
COSTO DE CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA	241
COSTO DE INFRAESTRUCTURA	241

Costo de Infraestructura – Etapa I	242
Costo Total de Infraestructura de Etapa I y II	243
COSTO DE MOVIMIENTO DE TIERRAS.....	244
COSTO DEL SISTEMA DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO ETAPA I Y II	244
COSTO DE ENERGIA ELÉCTRICA Y CANALIZACIÓN TELEFÓNICA..	245
COSTO DE ADOQUINADO DE CALLES, VIAS Y PASAJES	246
COSTO DE USO DE SUELO PARA CONSTRUCCIÓN	246
COSTO FIDEICOMISO.....	247
COSTOS DE ESCRITURA	248
COSTOS DE CONSTITUCIÓN DE FIDEICOMISO – ESCRITURA	249
COSTO DE FISCALIZACIÓN	249
COSTO POR IMPREVISTOS	249
BONOS	249
FINANCIAMIENTO – PRÉSTAMO PARA OBRA	250
INGRESOS DE CLIENTES.....	250
COSTOS DIRECTOS.....	251
ETAPA I	251
ETAPA II	252
COSTOS INDIRECTOS.....	252
PRECIO PROMEDIO	254
INGRESOS DEL PROYECTO	254
ANÁLISIS TOTAL DE COSTOS PROYECTO CIUDAD BICENTENARIO	255
CAPÍTULO VI	256
OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO	257
MODELOS DE GESTIÓN A TOMAR COMO REFERENCIA	258
FACTORES PREVIOS PARA ANALISIS DE MODELOS.....	259
MODELOS DE GESTIÓN PÚBLICO, PRIVADO Y ENTIDADES DEL TERCER SECTOR (CON O SIN FINES DE LUCRO)	260
MODELO DE GESTIÓN EN ALEMANIA	261
MODELO DE GESTIÓN DE FRANCIA	264
MODELO DE GESTIÓN DE HOLANDA	268
MODELO DE GESTIÓN EN ESPAÑA	270
PLANES Y PROGRAMAS	271
FRANCIA.....	271
ALEMANIA.	272

ESPAÑA.....	272
TENDENCIAS A PARTIR DE 1990	274
HOGARES Y PARQUE DE VIVIENDAS	284
MODELOS DE GESTIÓN APLICABLES Y/O A SEGUIR PARA ECUADOR EN EL ÁMBITO DE VIVIENDA SOCIAL.....	287
MODELO DE GESTIÓN FRANCÉS HACIA ECUADOR	288
MODELO DE GESTIÓN ALEMÁN HACIA ECUADOR.....	292
DATOS DE INTERES PARA GENERAR MODELOS DE MARKETING PARA PROMOVER VIVIENDA SOCIAL.	297
MODELOS DE MARKETING PARA PROMOVER VIVIENDA SOCIAL	302
MEDIOS DE PUBLICIDAD DIGITAL.....	303
MEDIOS DE PUBLICIDAD TRADICIONAL	303
MODELO SEGÚN LAS REDES SOCIALES	304
GOOGLE +.....	304
FACEBOOK	307
LINKEDLN.....	310
PINTEREST	311
TWITTER	314
YOUTUBE.....	315
TUMBLR.....	317
CONCLUSIONES CAPÍTULO VI.....	320
 CAPÍTULO VII.....	 322
OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO.....	324
FACTORES PREVIOS PARA ANALISIS.....	325
MODELOS O TIPOS DE SOCIEDADES	326
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA S.L.	328
SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA S.L.N.E.....	330
SOCIEDAD ANÓNIMA S.A.....	332
SOCIEDAD COOPERATIVA.	334
SOCIEDADES LABORALES.....	337
SOCIEDAD DE PROFESIONALES	339
COMUNIDAD DE BIENES	340
SOCIEDAD COLECTIVA	344
SOCIEDAD COMANDATARIA	346
CUADRO DE RESUMEN DE SOCIEDADES MERCANTILES	350
SOCIEDAD COOPERATIVA.	355

MODELO MERCANTIL PARA EL ÁMBITO ECUATORIANO.....	369
SOCIEDAD ANÓNIMA EN EL ÁMBITO ECUATORIANO	369
SOCIEDAD COOPERATIVA EN EL ÁMBITO ECUATORIANO	371
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA POR GRUPO DE ACTIVIDAD	376
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA POR GRUPO DE ACTIVIDAD – GRADO DE CONCENTRACIÓN/ LOCALIZACIÓN.	377
COOPERATIVAS SEGÚN SU GRADO DE PARTICIPACIÓN Y MANIFESTACIÓN DE SERVICIOS	378
COOPERATIVAS FINANCIERAS EN ECUADOR	387
DISTRIBUCIÓN DE COOPERATIVAS NO FINANCIERAS POR TIPO	391
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO POR CADA 100 MIL PERSONAS EN EDAD DE TRABAJAR.	392
COOPERATIVAS NO FINANCIERAS POR CADA 100 MIL PERSONAS EN EDAD DE TRABAJAR.	393
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL SECTOR ASOCIATIVO	394
DATOS DE INTERÉS	395
PARÁMETROS DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL URBANA EN ECUADOR	396
INVERSIÓN DEL MIDUVI EN VIVIENDA	397
BONOS DE VIVIENDA	398
TIPOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDA.	403
CAUSAS DE EXCLUSIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA	403
LÍNEAS DE TRABAJO DEL MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA COMO BASE DE GESTIÓN DE VIVIENDA SOCIAL.	405
ENFOQUE, ESTRATEGIA Y EJES DE ACCIÓN DE LA POLÍTICA ..	406
ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO	407
FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS	408
CRÉDITOS DEL BANCO DEL ESTADO	409
FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS	410
INCENTIVOS A LA OFERTA DE CRÉDITO HIPOTECARIO	410
CONCLUSIONES CAPÍTULO VII	413
 CAPÍTULO VIII	 416
OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO	417
MODELOS GESTORES Y BASES JURÍDICAS A LAS CUALES SE RIGEN EN EL ESTADO ECUATORIANO.	418
COOPERATIVA	419

ORGANIZACIONES Y LEYES POR LAS CUALES ESTÁ REGIDA UNA COOPERATIVA.	419
CONFORMACIÓN INICIAL DE UNA COOPERATIVA	420
REQUISITOS PARA CONFORMAR UNA COOPERATIVA	421
CONSTITUCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA PARA CONFORMAR UNA COOPERATIVA	421
TRÁMITE DE APROBACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	422
REGISTRO PÚBLICO	423
PERSONALIDAD JURÍDICA	423
AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO	423
INGRESO Y REGISTRO DE SOCIOS.....	424
CONFORMACIÓN INTERNA DE UNA COOPERATIVA.....	425
DEBERES Y DERECHOS DE LA ORGANIZACIÓN INTERNA DE UNA COOPERATIVA.	426
ASAMBLEA GENERAL	426
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	429
CONSEJO DE VIGILANCIA	430
GERENCIA	431
COMISIONES ESPECIALES	431
APORTACIONES PARA TERRENO, OBRAS Y CONSTRUCCIÓN	432
PROHIBICION DE PERTENECER A MÁS DE UNA COOPERATIVA	432
COMUNIDAD DE BIENES/ ORGANIZACIÓN DEL SECTOR COMUNITARIO	433
ORGANIZACIONES Y LEYES POR LAS CUALES ESTÁ REGIDA UNA SOCIEDAD COMUNITARIA.	433
CONFORMACIÓN INICIAL DE LA COMUNIDAD DE BIENES	434
REQUISITOS PARA ORGANIZACIONES COMUNITARIAS	435
TRÁMITE DE APROBACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	436
REGISTRO PÚBLICO	437
PERSONALIDAD JURÍDICA	437
AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO	437
CONFORMACIÓN INTERNA DEL SECTOR COMUNITARIO	438
CONSTITUCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DEL SECTOR COMUNITARIO	439
SOCIEDAD ANÓNIMA	440
ORGANIZACIONES / LEYES POR LAS CUALES ESTÁ REGIDA UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.....	440
CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.....	441
CONSTITUCIÓN ECONÓMICA DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.....	442

CONSTITUCIÓN SOCIAL PARA CONFORMAR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.....	443
CONSTITUCIÓN PARA CONFORMAR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA. ...	444
INSCRIPCIÓN PARA CONFORMAR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.	445
MODELOS DE GESTIÓN.....	446
MODELO DE GESTIÓN N°1: COOPERATIVA DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO.....	446
MODELO DE GESTIÓN N°2: PROPUESTO.....	449
MODELO DE GESTIÓN N°3: PROPUESTO.....	452
RESUMEN DE MODELOS GESTORES	455
TERRENOS LOS CUALES PRESENTA EL ESTADO ECUATORIANO PARA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL Y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO.	456
1. SAN CARLOS.....	457
SAN GREGORIO	462
NINALLACTA MANZANA II.....	466
PACARILLACTA B y C1	470
2. LA BETANIA	477
3. BELLAVISTA	481
CONCLUSIONES CAPÍTULO VIII.....	485
CAPÍTULO IX.....	486
OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO	487
CARGOS DESEMPEÑADOS POR GERENCIA.....	488
GESTOR INMOBILIARIO.....	489
ACTIVIDADES REALIZADAS POR UN GESTOR INMOBILIARIO	491
ACTIVIDADES REALIZADAS	492
RELACIONES COMERCIALES QUE POSEE UN GESTOR INMOBILIARIO.	495
GESTOR INMOBILIARIO, ORGANIZACIÓN	497
GESTIÓN INMOBILIARIA, ORGANIZACIÓN, ORIENTACIÓN Y CONTROL ECONÓMICO.	498
GESTOR INMOBILIARIO, REQUERIMIENTOS PARA SU ORGANIZACIÓN Y PROMOCIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL Y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO.....	500
GESTOR INMOBILIARIO, REQUERIMIENTOS PARA SU ORGANIZACIÓN.	501
PLANTEAMIENTO DE MODELOS	504
PRINCIPIO DEL MODELO N°1	505

LA VERDADERA ALIANZA PÚBLICO – PRIVADA (V.A.P.P)	514
PRINCIPIO DEL MODELO N°2	515
MODELO N°3. SUBSIDIO GESTOR INMOBILIARIO “MOSUGESIN”	521
PRINCIPIO DEL MODELO N°3	522
RESUMEN DE MODELOS GESTORES	530
BIBLIOGRAFÍA	531
REFERENCIAS	537

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Crecimiento económico	42
Ilustración 2 Imagen global de competitividad.....	50
Ilustración 3 Empleo en la Construcción de Viviendas	56
Ilustración 4 Créditos para el constructor.....	62
Ilustración 5 Corporación Financiera Nacional	63
Ilustración 6 Evolución del Salario Básico Unificado.....	74
Ilustración 7 Alquiler de Viviendas.....	96
Ilustración 8 Mapa Político Distrito Metropolitano de Quito	99
Ilustración 9 Servicios Básicos - Agua Potable	102
Ilustración 10 Proyecciones de población al 2020.....	111
Ilustración 11 Población urbana por tamaño de ciudad y región	116
Ilustración 12 Configuraciones de densidad sobre una hectárea	117
Ilustración 13 Estimación de necesidades de suelo urbano en una ciudad modelo....	121
Ilustración 14 El ciclo de creación de valor del suelo.....	122
Ilustración 15 Programas de Vivienda	145
Ilustración 16 Modelo de Gestión del Estado – Francia	147
Ilustración 17 Mejoramiento de Barrios y calidad Urbana	149
Ilustración 18 Segmento Vivienda de Interés Público	160
Ilustración 19 Valor de la Casa.....	161
Ilustración 20 Cuota Mensual: Casa Vs Auto	162
Ilustración 21 Componentes del Modelo Propuesto	170
Ilustración 22 Plan de vivienda CFN.....	171
Ilustración 23 Objetivos del capítulo	175
Ilustración 24 Ilustración que debe prevalecer en los proyectos de ejecución de VIP y VIS	181
Ilustración 25 Proyecto OSArc (Opensource Architecture).....	184
Ilustración 26 Obra construida en Chile.....	185
Ilustración 27 Obra construida en Chile.....	186
Ilustración 28 Obra construida en Chile – Elevación Fachada Trasera.	187
Ilustración 29 Áreas Verdes.	190
Ilustración 30 Vías y aceras en conjuntos habitacionales	192
Ilustración 31 Conjuntos habitacionales: tipologías/ formas creadoras de comunidad	194
Ilustración 32 conjuntos habitacionales: tipologías / formas creadoras de comunidad	195

Ilustración 33 Conjuntos Habitacionales: Tipologías/ Formas Creadoras De Comunidad	195
Ilustración 34 Conjuntos habitacionales: tipologías formas creadoras de comunidad	196
Ilustración 35 Conjuntos habitacionales: tipologías formas creadoras de comunidad	196
Ilustración 36 Manzana Verde	197
Ilustración 37 Huertos Familiares	199
Ilustración 38 Huertos Familiares	200
Ilustración 39 Características Arquitectónicas.....	203
Ilustración 40 Ventilación	204
Ilustración 41 Fachadas de Casa Útiles Estudio	205
Ilustración 42 Fachadas de Casa Útiles Estudio	206
Ilustración 43 Casa Tipo A – Planta Arquitectónica	207
Ilustración 44 Casa Tipo A - Corte	208
Ilustración 45 Casa Tipo A.....	208
Ilustración 46 Casa Tipo B – Planta Arquitectónica	209
Ilustración 47 Casa Tipo B - Corte	210
Ilustración 48 Sistema Constructivo	211
Ilustración 49 Sistema Constructivo	212
Ilustración 50 Objetivos del capítulo	214
Ilustración 51 Materia Prima	216
Ilustración 52 Mano de Obra en la Construcción	216
Ilustración 53 Costos Indirectos de Fabricación	217
Ilustración 54 Costos Directos	217
Ilustración 55 Costos Indirectos de Fabricación	218
Ilustración 56 Gerencia de Proyectos	218
Ilustración 57 Temas complementarios para estudio.....	223
Ilustración 58 Gerencia de Proyectos	223
Ilustración 59 Viabilidad y Factibilidad de un Proyecto VIP y VIS	224
Ilustración 60 Imagen Satelital del Sector de Conocoto – Referencia Principal Colegio La Salle	225
Ilustración 61 Imagen Satelital del Sector de Conocoto – Referencia Principal Colegio La Salle – Posibles terrenos para proyectos de Vivienda VIP y VIS	226
Ilustración 62 Imagen Satelital del Sector de Quitumbe - Referencia Principal: Terminal Quitumbe	229
Ilustración 63 Imagen Satelital del Sector de Quitumbe - Referencia Principal: Terminal Quitumbe -	230
Ilustración 64 Imagen Satelital del Sector de Carcelén - Marianitas.....	233
Ilustración 65 Imagen Satelital del Sector de Carcelén – Marianitas - Posibles terrenos para proyectos de Vivienda VIP y VIS.....	234
Ilustración 66 Ciudad Bicentenario	238
Ilustración 67 Ciudad Bicentenario	238
Ilustración 68 Ciudad Bicentenario – Contexto Natural.....	239
Ilustración 69 Objetivos del capítulo	257
Ilustración 70 Políticas de vivienda para la generación de modelos de gestión.....	259
Ilustración 71 Distribución del porcentaje de vivienda social de alquiler respecto al total del parque en Europa.	260

Ilustración 72 Ubicación de Alemania en el Continente Europeo	261
Ilustración 73 Ubicación de Francia en el Continente Europeo	264
Ilustración 74 Ubicación de Holanda en el Continente Europeo	268
Ilustración 75 Ubicación de Holanda en el Continente Europeo	270
Ilustración 76 Segmentos de Demanda	275
Ilustración 77 Modelo de Gestión del Estado 2008 – España	277
Ilustración 78 Financiación de ayudas a la vivienda	278
Ilustración 79 Diferenciación de Sistemas de parques de vivienda	279
Ilustración 80 Ejemplo de búsqueda de vivienda WoningNet.nl Stadsregio Amsterdam – Viviendas en Alquiler	280
Ilustración 81 Ubicación de Francia y Alemania como posibles modelos de gestión hacia Ecuador	287
Ilustración 82 Modelo de Gestión del Estado - Francia	288
Ilustración 83 Modelo de Gestión aplicable a Ecuador	290
Ilustración 84 Arrendamiento privado o público.	290
Ilustración 85 Factores a tomar en cuenta para un modelo de gestión para Ecuador.	291
Ilustración 86 Datos porcentuales de Ciudades que no poseen vivienda formal.	293
Ilustración 87 Gestión del Sector Público y el Sector Privado.	295
Ilustración 88 Datos porcentuales de Ciudades que no poseen vivienda formal.	296
Ilustración 89 Influencia de redes sociales en la compra de productos.	297
Ilustración 90 Pinterest y su ranking dentro del globo	300
Ilustración 91 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Google P+	304
Ilustración 92 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Google +; Perfil principal	305
Ilustración 93 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Google +	306
Ilustración 94 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Facebook.....	307
Ilustración 95 Como generar publicidad por medio de la red social de Facebook	308
Ilustración 96 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Imagen de perfil que representa a la inmobiliaria – Facebook	309
Ilustración 97 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Facebook.....	309
Ilustración 98 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Pinterest	312
Ilustración 99 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – enlace externo – Pinterest	313
Ilustración 100 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda –Twitter	314
Ilustración 101 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – YouTube	315
Ilustración 102 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – YouTube	316
Ilustración 103 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Tumblr	317
Ilustración 104 Ejemplo 1 de Publicidad de Venta de Vivienda – Tumblr.....	318
Ilustración 105 Ejemplo 1 de Publicidad de Venta de Vivienda específico – Tumblr ..	318
Ilustración 106 Ejemplo 2 de Publicidad de Venta de Vivienda – Tumblr.....	319
Ilustración 107 Objetivos del capítulo	324
Ilustración 108 Tipos de Sociedades: Cooperativa, Comunidad de Bienes y Sociedad Anónima.	325
Ilustración 109 Sociedades Comerciales - Jurídicas	327
Ilustración 110 Sociedad de Responsabilidad Limitada	328
Ilustración 111 Sociedad Colectiva	330

Ilustración 112 Sociedad Anónima	332
Ilustración 113 Sociedad Cooperativa	334
Ilustración 114 Sociedades Laborales	337
Ilustración 115 Sociedades Laborales	339
Ilustración 116 Sociedad Colectiva	344
Ilustración 117 Sociedad Comandataria	346
Ilustración 118 Sociedad Comandataria Simple	348
Ilustración 119 Sociedad Comandataria por Acciones.....	349
Ilustración 120 Majadahonda Singular	355
Ilustración 121 Sociedad Anónima	369
Ilustración 122 Sociedades cooperativas en el Territorio ecuatoriano	371
Ilustración 123 Distribución Geográfica por grupo de actividad	376
Ilustración 124 Distribución Geográfica por grupo de actividad – Grado de Concentración	377
Ilustración 125 Ecuador y Ciudades de Estudio de Cooperativas Financieras	388
Ilustración 126 Distribución Geográfica de Cooperativas no financieras por tipo.....	391
Ilustración 127 Distribución Geográfica de Cooperativas de Ahorro y Crédito por cada 100 mil personas en edad de trabajar.....	392
Ilustración 128 Distribución Geográfica de Cooperativas no financieras por cada 100 mil personas en edad de trabajar.....	393
Ilustración 129 Distribución Geográfica del Sector Asociativo	394
Ilustración 130 Parámetros de Vivienda de Interés Social.....	396
Ilustración 131 Inversión del MIDUVI en Vivienda.	397
Ilustración 132 Tipologías de Producción de Vivienda	403
Ilustración 133 Tipologías de Producción de Vivienda	404
Ilustración 134 Tipologías de Producción de Vivienda	405
Ilustración 135 Enfoque Estratégico para planteamiento de Vivienda Social	406
Ilustración 136 Estrategia de Financiamiento.....	407
Ilustración 137 Financiamiento de Proyectos.....	408
Ilustración 138 Componentes de Créditos del Banco del Estado	409
Ilustración 139 Componentes de Créditos del Banco del Estado	410
Ilustración 140 Incentivos a la Oferta de Crédito Hipotecario.....	410
Ilustración 141 Créditos de 1er Piso	411
Ilustración 142 Créditos de 2do Piso.....	412
Ilustración 143 Objetivos del capítulo	417
Ilustración 144 Deberes y Derechos	426
Ilustración 145 Elección de personas naturales y jurídicas.....	427
Ilustración 146 Clases de Asambleas en Ecuador.	428
Ilustración 147 Sanciones	429
Ilustración 148 Condiciones Financieras de redescuento.....	448
Ilustración 149 Modelo de Gestión N°2: Propuesto - Constructor	449
Ilustración 150 Fideicomiso Inmobiliario.....	450
Ilustración 151 Modelo de Gestión N°3: Propuesto – Gestor Inmobiliario	452
Ilustración 152 Imagen Satelital del Terreno San Carlos.....	457
Ilustración 153 Imagen Plano Urbano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS – San Carlos.....	458

Ilustración 154	Imagen Plano Urbano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS – San Carlos	459
Ilustración 155	Imagen Satelital del Terreno San Carlos.....	460
Ilustración 156	Imagen Satelital del Terreno San Carlos.....	461
Ilustración 157	Imagen Satelital del Terreno San Gregorio	462
Ilustración 158	Imagen Plano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS – San Gregorio.....	463
Ilustración 159	Imagen Satelital del Terreno San Gregorio	465
Ilustración 160	Imagen Satelital del Terreno Ninallacta Manzana II	466
Ilustración 161	Imagen Plano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS – Ninallacta.....	467
Ilustración 162	Imagen del Terreno Ninallacta	467
Ilustración 163	Imagen Satelital del Terreno Ninallacta	469
Ilustración 164	Imagen Satelital del Terreno Pacarillacta B y C1	470
Ilustración 165	Imagen Plano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS –Pacarillacta B	471
Ilustración 166	Imagen del Terreno Pacarillacta B.....	471
Ilustración 167	Imagen Satelital del Terreno Pacarillacta B.....	473
Ilustración 168	Imagen Plano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS –Pacarillacta C1	474
Ilustración 169	Imagen del Terreno Pacarillacta C1.....	474
Ilustración 170	Imagen Satelital del Terreno Pacarillacta C1.....	476
Ilustración 171	Imagen Satelital del Sector de La Betania	477
Ilustración 172	Imagen del Terreno La Betania	478
Ilustración 173	Imagen del Terreno La Betania	478
Ilustración 174	Imagen Satelital del Terreno La Betania	480
Ilustración 175	Imagen Plano Urbano del Sector de Bellavista – Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.	481
Ilustración 176	Imagen Satelital del Terreno Bellavista.....	482
Ilustración 177	Imagen Satelital del Terreno Bellavista – Sto. Domingo de los Tsáchilas	484
Ilustración 178	Objetivos del capítulo	487
Ilustración 179	Gestor Inmobiliario	489
Ilustración 180	Gestor Inmobiliario – Gestión	491
Ilustración 181	Gestor Inmobiliario Gestión de inmuebles	492
Ilustración 182	Gestión Inmobiliaria.....	493
Ilustración 183	Gestor Inmobiliario alquiler y venta.....	494
Ilustración 184	Gestor Inmobiliario alquiler y venta.....	494
Ilustración 185	Relaciones Comerciales posibles de Gestor Inmobiliario.....	495
Ilustración 186	Gestor Inmobiliario – Organización.	497
Ilustración 187	Gestor Inmobiliario – Organización, Orientación y Control Económico	498
Ilustración 188	Gestor Inmobiliario – Requerimientos de Organización.	500
Ilustración 189	Gestor Inmobiliario – Establecimiento.....	501
Ilustración 190	Gestor Inmobiliario – Capacitación Profesional – Persona Jurídica.	502
Ilustración 191	Gestor Inmobiliario – Garantía Fiduciaria.	503
Ilustración 192	Modelo de Gestión 1.....	504

Ilustración 193 Modelo de Gestión 2.....	514
Ilustración 194 Modelo de Gestión 3.....	521

INDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1 Estadísticas de crecimiento de PIB periodo 2005 – 2015 (Base 2007)	39
Gráfica 2. Tasa de Crecimiento del PIB en la Región.....	40
Gráfica 3. Precio del Petróleo WTI (USD por barril)	41
Gráfica 4. Participación del Sector de Energía no Renovable	41
Gráfica 5. Producto Interno Bruto PIB - Tasas de variación, precios constantes de 2007	43
Gráfica 6 VAB Petrolero y No Petrolero	43
Gráfica 7. Oferta y Utilización de Bienes y Servicios	44
Gráfica 8. Contribuciones absolutas a la variación trimestral.....	44
Gráfica 9. A) Tasas de Variación $t / t - 4$ por Industria	45
Gráfica 10. Contribuciones al crecimiento inter - anual del pib, $t/ t- 4$, en p.p.....	46
Gráfica 11. PIB por Industrias Ecuador 2014.....	47
Gráfica 12. Balanza Comercial (USD Millones).....	48
Gráfica 13. Balanza Comercial No Petrolera periodo 2010 – Agosto 2015.....	48
Gráfica 14. Índice Global de Competitividad (WEF), 2015 - 2016.....	50
Gráfica 15. Ranking Global de Innovación	51
Gráfica 16. Historia de Inflación del Ecuador (Febrero 2014 – Febrero 2016)	52
Gráfica 17. Tasa de Inflación en la Región (Al final del periodo).....	53
Gráfica 18. Participación del Sector de la Construcción	54
Gráfica 19. Distribución sectorial de las empresas 2014	54
Gráfica 20. Distribución sectorial por ingresos	55
Gráfica 21. Comercialización Histórica Mensual.....	56
Gráfica 22. Composición del empleo por rama de actividad, a nivel nacional, diciembre 2014 – 2015 (en porcentaje del total de ocupados)	57
Gráfica 23. Empleados directos en el sector de la construcción.....	57
Gráfica 24. Desaceleración desde 2011(en porcentajes).....	58
Gráfica 25 Banca Privada	70
Gráfica 26 Banca Privada	71
Gráfica 27 Índice de precios al consumidor	72
Gráfica 28. Principales ciudades beneficiadas de Remesas	73
Gráfica 29. Evolución del Salario Básico Unificado	74
Gráfica 30. Incremento de los salarios de mano de obra	75
Gráfica 31. Estadísticas de desempleo Nacional Urbano.....	75
Gráfica 32. Estadísticas de desempleo Nacional Urbano.....	76
Gráfica 33. Tasa de Desempleo en la Región	77
Gráfica 34 Proyectos del POA 2016	83
Gráfica 35 Tipo de Vivienda en Pichincha.....	85
Gráfica 36 Tipo de Vivienda en Pichincha.....	86
Gráfica 37 . Población del Distrito Metropolitano de Quito	88
Gráfica 38 . Población del Distrito Metropolitano de Quito	89
Gráfica 39 Evolución de la población y stock habitacional en el DMQ	91
Gráfica 40 Evolución de la población y stock habitacional en el DMQ	93

Gráfica 41. Distribución Proporcional de la Vivienda Particular Ocupada en D.M.Q según áreas	98
Gráfica 42 . Evolución de la población y stock habitacional en el DMQ	98
Gráfica 43 . Cobertura de Servicios Basicos (Porcentaje)	106
Gráfica 44 . Cobertura de Servicios Complementarios (Porcentaje)	108
Gráfica 45 . Agua Potable – Alcantarillado Red Pública según Zonas (Porcentaje)	109
Gráfica 46 Curvas de crecimiento poblacional para diferentes índices de crecimiento anual.....	119
Gráfica 47 Tenencia de Vivienda.....	152
Gráfica 48 Número de Viviendas según Permisos de Construcción	153
Gráfica 49 Déficit de Vivienda en Ecuador.....	154
Gráfica 50 Oferta de VIS frente a Meta Gobierno	155
Gráfica 51 Distribución del Costo de Construcción de la VIS.....	156
Gráfica 52 Crédito Hipotecario como % PIB	158
Gráfica 53 Número De Proyectos Ofertados A Marzo De 2016 Por Rango De Precios A Nivel Nacional	164
Gráfica 54 Número De Proyectos Ofertados A Marzo De 2016 Por Rango De Precios A Nivel Nacional	165
Gráfica 55 Déficit de Vivienda en Ecuador	166
Gráfica 56 Unidades disponibles Residenciales - Sector Norte - Ecuador	221
Gráfica 57 Unidades disponibles Residenciales - Sector Centro - Ecuador	221
Gráfica 58 Unidades disponibles Residenciales - Sector Sur - Ecuador	222
Gráfica 59 Unidades disponibles Residenciales - Sector Costa - Ecuador	222
Gráfica 60 Costos referentes para obtención de valoración CONOCOTO – SUR COLEGIO LA SALLE	227
Gráfica 61 Costos referentes para obtención de valoración QUITUMBE SUR.....	231
Gráfica 62 Comparación de Costos – Quitumbe - Conocoto	232
Gráfica 63 Costos referentes para obtención de valoración CARCELÉN - MARIANITAS	235
Gráfica 64 Comparación de Costos — Carcelén - Quitumbe.....	236
Gráfica 65 Valoración de Sectores de Estudios costo del terreno por m2.....	237
Gráfica 66 Comparación de Costos — Carcelén - Quitumbe.....	238
Gráfica 67 Costo de Construcción de Vivienda Proyecto Ciudad Bicentenario	241
Gráfica 68 Costos de Infraestructura por etapas.....	241
Gráfica 69 Costos de Infraestructura – Etapa I	242
Gráfica 70 Costos de Infraestructura – Etapa II	242
Gráfica 71 Costo Total de Infraestructura – Etapa I y II	243
Gráfica 72 Costo Movimiento de Tierras	244
Gráfica 73 Costo del Sistema de Agua Potable y Alcantarillado – Etapa I y II.....	245
Gráfica 74 Costo de Energía Eléctrica y Canalización telefónica – Etapa I y II	245
Gráfica 75 Costo de Adoquinado de Calles, Vías y Pasajes – Etapa I y II.....	246
Gráfica 76 Costo de Uso de Suelo para Construcción.....	246
Gráfica 77 Costo Fideicomiso.....	247
Gráfica 78 Costo Escritura – Etapa I.....	248
Gráfica 79 Costos Directos – Etapa I	251
Gráfica 80 Costos Directos – Etapa II	252
Gráfica 81 Costos Indirectos – Etapa II	252

Gráfica 82 Precio Promedio	254
Gráfica 83 Ingresos del Proyecto	254
Gráfica 84 Hipotecas de tipo variable 2008	274
Gráfica 85 Personas por decil de renta en el año 2014 – Género Masculino -España	276
Gráfica 86 Personas por decil de renta en el año 2014 – Género Femenino -España	276
Gráfica 87 Precio de la vivienda por tipología - Alemania	283
Gráfica 88 Precio de la vivienda 2016 - España	284
Gráfica 89 Índices Per Cápita de Alemania, Francia y España.....	286
Gráfica 90 Índices Per Cápita de Francia - Ecuador.....	289
Gráfica 91 Índices Per Cápita de Alemania - Ecuador	292
Gráfica 92 Índices de viviendas en buen y mal estado	293
Gráfica 93 Proyección de vivienda desde el año 2012 hasta la actualidad.....	294
Gráfica 94 Uso de redes sociales - Facebook y Twitter.....	298
Gráfica 95 Adquisición de productos a través de redes sociales - Facebook y Twitter.	298
Gráfica 96 Influencia de las redes sociales.	299
Gráfica 97 Medios Confiables para ver y comprar productos.....	301
Gráfica 98 Redes sociales que incitan a la compra de productos	301
Gráfica 99 Sociedades de Responsabilidad Limitada – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica	329
Gráfica 100 Sociedades Anónimas – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica	333
Gráfica 101 Sociedad Cooperativa – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica	336
Gráfica 102 Comunidad de Bienes – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica	341
Gráfica 103 Sociedades Colectivas – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica	345
Gráfica 104 Sociedades Comanditarias – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica.....	347
Gráfica 105 Sociedad Cooperativa– Según Segmento.	373
Gráfica 106 Sociedad Cooperativa– Según Niveles.....	374
Gráfica 107 Cooperativas EPS – Nivel 2 – Acorde a grupo de actividad Económica. ...	375
Gráfica 108 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativas según los servicios a los cuales está destinada.	378
Gráfica 109 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativas según los servicios a los cuales está destinada.	378
Gráfica 110 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativas según otros servicios a los cuales está destinada.	379
Gráfica 111 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativas de Vivienda.....	379
Gráfica 112 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Conformación de Talento Humano en Cooperativa.....	380
Gráfica 113 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Conformación de Socios según Grupo.	381
Gráfica 114 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Montos de Cooperativa según Grupo.	381
Gráfica 115 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Montos de Cooperativa según Grupo: Vivienda.....	382

Gráfica 116 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Capital de Trabajo por Grupo de Actividad.	383
Gráfica 117 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativa según grupo – Rotación de Activos.	384
Gráfica 118 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativa según grupo – Rentabilidad sobre activos y patrimonio.	385
Gráfica 119 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativa según grupo – Endeudamiento	386
Gráfica 120 Cooperativas Financieras	387
Gráfica 121 Cooperativas Financieras – Organización Activa	388
Gráfica 122 Cooperativas Financieras – En Liquidación	389
Gráfica 123 Cooperativas Financieras – Extintas	389
Gráfica 124 Cooperativas Financieras – Extintas – Fusión	390
Gráfica 125 Cooperativas Financieras – Transformación	390
Gráfica 126 Necesidad de Vivienda	395
Gráfica 127 Déficit de Vivienda en Ecuador	396
Gráfica 128 Bonos Urbanos/ Modalidades 2007-2013	398
Gráfica 129 Datos de Déficit de Vivienda	398
Gráfica 130 Tipología de Vivienda - Irrecuperable	400
Gráfica 131 Tipología de Vivienda - Recuperable	400
Gráfica 132 Tipología de Vivienda - Aceptable	401
Gráfica 133 Tenencia de Vivienda Urbana en los años 1990 - 2010	402

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Índice de Competitividad Global (GCI) de la Región	49
Tabla 2. Oferta de Vivienda en Unidades Quito	59
Tabla 3 Déficit de Vivienda	60
Tabla 4. Incremento al costo del m2 de construcción por salvaguardias	60
Tabla 5. Incentivos del Estado, créditos para constructores	64
Tabla 6. Incentivos del Estado, créditos para constructores	66
Tabla 7. Incentivos del Estado, créditos para compradores	67
Tabla 8. Incentivos del Estado, créditos para compradores	68
Tabla 9. Banca Privada	69
Tabla 10 Bonos MIDUVI para compradores Viviendas de Interés Social	70
Tabla 11. Evolución del Salario Básico Unificado	73
Tabla 12 Marco Legal Institucional de la Vivienda en el DMQ	80
Tabla 13 Presupuesto para POA 2016	83
Tabla 14 Productos del Programa 2016	84
Tabla 15 Tenencia de la vivienda en la Provincia de Pichincha	86
Tabla 16 Servicios Básicos en Pichincha	87
Tabla 17 . Población del Distrito Metropolitano de Quito	88
Tabla 18 . Crecimiento de la Población del DMQ	88
Tabla 19 Evolución de la población y stock habitacional en el DMQ	91
Tabla 20 Déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda del DMQ	92
Tabla 21 Estructura de la PEA	93

Tabla 22	Incidencia de la pobreza de ingresos.....	94
Tabla 23	Ingreso promedio PER CAPITA.....	95
Tabla 24	Arriendo de Vivienda en el DMQ.....	96
Tabla 25	Viviendas particulares y colectivas del Distrito Metropolitano de Quito, por condición de ocupación y ocupantes según administraciones zonales 2010	97
Tabla 26.	Parroquias Urbanas y Rurales en el Distrito Metropolitano de Quito.....	100
Tabla 27	Parroquias Urbanas y Rurales en el Distrito Metropolitano de Quito.....	101
Tabla 28	Matriz de Ponderación	104
Tabla 29	Indicadores De Cobertura Del Distrito Metropolitano De Quito Según Zonas – Servicios Básicos.....	105
Tabla 30	Indicadores de cobertura del distrito metropolitano de quito según zonas – servicios complementarios.....	107
Tabla 31.	Conclusiones de temas analizados.....	113
Tabla 32	Marco Legal Institucional de la Vivienda en Ecuador	128
Tabla 33	Marco Legal Institucional de la Vivienda en el DMQ.....	136
Tabla 34	Programas Y Proyectos	140
Tabla 35	Programas Y Proyectos 2011	151
Tabla 36	Ingresos Promedios y % Gasto Estimado Disponible para Vivienda.....	158
Tabla 37	Crédito a 20 años.....	162
Tabla 38	Estimación de déficit de Vivienda de los Hogares de Menores Ingresos	163
Tabla 39	Tasa Preferencial para la Vivienda Social y Prioritaria.....	167
Tabla 40	Tasa Preferencial para la Vivienda Social y Prioritaria (Oferta)	168
Tabla 41.	Conclusiones de temas analizados.....	173
Tabla 42	Número de viviendas construidas en periodos presidenciales en Ecuador FEBRERO 2015.....	188
Tabla 43	Clasificación por Número de Unidades	189
Tabla 44	Resumen de Requerimientos	191
Tabla 45	Requerimiento de estacionamiento	193
Tabla 46	Resumen de Requerimientos	193
Tabla 47.	Resumen Inmobiliario - Quito	219
Tabla 48.	Resumen Inmobiliario - Guayaquil	220
Tabla 49.	Participación por Actividad Económica sobre el PIB	220
Tabla 50.	Costos referentes para obtención de valoración	227
Tabla 51	Obtención de promedios parciales.....	227
Tabla 52	Obtención de promedios parciales.....	228
Tabla 53	Obtención de promedio aproximado	228
Tabla 54	Costos referentes para obtención de valoración	231
Tabla 55	Obtención de promedios parciales.....	231
Tabla 56	Obtención de promedios parciales.....	232
Tabla 57	Obtención de promedio aproximado	232
Tabla 58	Costos referentes para obtención de valoración	235
Tabla 59	Obtención de promedios parciales.....	235
Tabla 60	Obtención de promedios parciales.....	236
Tabla 61	Obtención de promedio aproximado	236
Tabla 62	Valoración de Sectores de Estudios costo del terreno por m2.....	237
Tabla 63	Modelo de Gestión	240
Tabla 64	Modelo de Gestión	240

Tabla 65	Modelo de Gestión	241
Tabla 66	Costos de Infraestructura – Etapa I	242
Tabla 67	Costos de Infraestructura – Etapa II	243
Tabla 68	Costos de Infraestructura – Etapa I y II.....	243
Tabla 69	Costo Movimiento de Tierras	244
Tabla 70	Modelo de Gestión	245
Tabla 71	Costo de Energía Eléctrica y Canalización telefónica – Etapa I y II	245
Tabla 72	Costo de Adoquinado de Calles, Vías y Pasajes – Etapa I y II.....	246
Tabla 73	Costo de Adoquinado de Calles, Vías y Pasajes – Etapa I y II.....	247
Tabla 74	Costo Fideicomiso.....	248
Tabla 75	Costo Escritura – Etapa I.....	248
Tabla 76	Costo de Constitución de Fideicomiso - Escritura.....	249
Tabla 77	Costo de Fiscalización	249
Tabla 78	Costo por Imprevistos.....	249
Tabla 79	Bonos de Vivienda del Proyecto de Estudio	250
Tabla 80	Financiamiento del Proyecto de Estudio	250
Tabla 81	Ingreso de Clientes	250
Tabla 82	Costo Directos – Etapa I.....	251
Tabla 83	Costo Directos – Etapa II.....	252
Tabla 84	Costos Indirectos – Etapa II	253
Tabla 85	Precio Promedio	254
Tabla 86	Ingresos del Proyecto	254
Tabla 87.	Análisis Total de Costos Proyecto Ciudad Bicentenario	255
Tabla 88.	Composición del Parque de Alquiler Social en FRANCIA	265
Tabla 89.	Cuadro de Alquiler y familias con vivienda propia en Francia.....	267
Tabla 90.	Composición del Parque de Alquiler Social en HOLANDA.....	269
Tabla 91.	Estructura del Régimen de tenencia de Vivienda en Torno a 1990	273
Tabla 92.	Viviendas por Mil Habitantes - Europa.....	284
Tabla 93.	Superficie Media de las Viviendas.....	285
Tabla 94.	Habitaciones por vivienda y régimen de tenencia de la vivienda - año 2001	285
Tabla 95.	Régimen de tenencia de la vivienda según los ingresos de los hogares – año 2001	286
Tabla 96.	Conclusiones de temas analizados	322
Tabla 97.	Tipos de Sociedades	326
Tabla 98.	Tipos de Sociedades	327
Tabla 99.	Resumen de Sociedades Mercantiles.....	351
Tabla 100.	Resumen de Sociedades Mercantiles N°1 Ampliado.....	352
Tabla 101.	Resumen de Sociedades Mercantiles N°2 Ampliado.....	353
Tabla 102.	Resumen de Sociedades Mercantiles N°3 Ampliado.....	354
Tabla 103.	Cooperativas EPS – Nivel 2 – Acorde a grupo de actividad Económica.....	374
Tabla 104.	Impacto de Inversión del MIDUVI al sector de la Construcción.	397
Tabla 105.	Créditos del Banco del Estado.....	409
Tabla 106.	Conclusiones de temas analizados	414
Tabla 107.	Bono Banca Primer Piso.....	447
Tabla 108.	Financiamiento créditos a promotores inmobiliarios	447
Tabla 109.	Financiamiento créditos a personas naturales.....	448

Tabla 110.	Resumen de Modelos Gestores.....	455
Tabla 111.	Datos del Terreno San Carlos.	458
Tabla 112.	Datos del predio - Terreno San Carlos.	460
Tabla 113.	Documentos Habilitantes del Terreno San Carlos.	460
Tabla 114.	Datos de Terreno San Gregorio.	464
Tabla 115.	Datos del predio - Terreno San Gregorio.....	465
Tabla 116.	Documentos Habilitantes del Terreno San Carlos.	465
Tabla 117.	Datos de Terreno Ninallacta.	468
Tabla 118.	Datos del predio - Terreno Ninallacta.....	468
Tabla 119.	Datos del predio – Terreno Ninallacta.....	469
Tabla 120.	Datos de Terreno Pacarillacta B.	472
Tabla 121.	Datos del predio – Terreno Pacarillacta B.	472
Tabla 122.	Datos del predio - Terreno Pacarillacta B.	473
Tabla 123.	Datos de Terreno Pacarillacta C1.	475
Tabla 124.	Datos del predio – Terreno Pacarillacta C1.	475
Tabla 125.	Datos del predio - Terreno Pacarillacta C1.	476
Tabla 126.	Datos de Terreno La Betania.	479
Tabla 127.	Datos del predio – Terreno La Betania.	479
Tabla 128.	Datos del predio - Terreno La Betania.....	480
Tabla 129.	Datos de Terreno Bellavista – Sto. Domingo de los Tsáchilas	483
Tabla 130.	Datos del predio – Terreno Bellavista – Sto. Domingo de los Tsáchilas ...	483
Tabla 131.	Datos del predio - Terreno Bellavista – Sto. Domingo de los Tsáchilas	484
Tabla 132.	Conclusiones de temas analizados.....	485
Tabla 133.	Pre- Factibilidad.....	505
Tabla 134.	Datos del costo del terreno	507
Tabla 135.	Promoción y Ventas.....	507
Tabla 136.	Fase de Planificación 1	509
Tabla 137	Fase de Planificación 2.....	509
Tabla 138	Fase de Ejecución 1	511
Tabla 139	Fase de Ejecución 2	512
Tabla 140	Entrega y Cierre del Proyecto Inmobiliario.....	513
Tabla 141	Fase de Planificación 1.....	516
Tabla 142	Fase de Planificación 2.....	516
Tabla 143	Fase de Ejecución 1	518
Tabla 144	Fase de Ejecución 2	519
Tabla 145	Entrega y Cierre del Proyecto Inmobiliario.....	520
Tabla 146	Pre- Factibilidad.....	522
Tabla 147	Promoción y Ventas.....	523
Tabla 148	Fase de Planificación 1.....	524
Tabla 149	Fase de Planificación 2.....	525
Tabla 150	Fase de Ejecución 1	527
Tabla 151	Fase de Ejecución 2	528
Tabla 152	Entrega y Cierre del Proyecto Inmobiliario.....	529
Tabla 153	Resumen de Modelos Gestores.....	530

INDICE DE FLUJOGRAMAS

Flujograma 1 Trámites para Constitución de Comunidad de Bienes.	343
Flujograma 2 Conformación Interna de una Cooperativa.	425

INDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1 Modelos Gestores y Bases Jurídicas a las cuales se rige el estado Ecuatoriano.	418
Esquema 2 Organizaciones y Leyes por las cuales está regida una Cooperativa.	419
Esquema 3 Conformación Inicial de una Cooperativa.	420
Esquema 4 Conformación Inicial de una Cooperativa.	421
Esquema 5 Constitución Social y Económica para conformación de Cooperativa	421
Esquema 6 Trámite de Aprobación de una Organización.	422
Esquema 7 Ingreso y Registro de Socios	424
Esquema 8 Organizaciones y Leyes por las cuales está regida una Sociedad Comunitaria	433
Esquema 9 Conformación Inicial de Comunidad de Bienes / Sector Comunitario.....	434
Esquema 10 Requisitos para Organizaciones Comunitarias	435
Esquema 11 Trámite de Aprobación de una Organización.	436
Esquema 12 Conformación Interna del Sector Comunitario.	438
Esquema 13 Constitución Social y Económica para conformación del Sector Comunitario.	439
Esquema 14 Organizaciones y Leyes por las cuales está regida una Sociedad Anónima.	440
Esquema 15 Creación de la Compañía de Sociedad Anónima.	441
Esquema 16 Constitución Económica de una Sociedad Anónima.	442
Esquema 17 Constitución Social para conformación de Sociedad Anónima.	443
Esquema 18 Constitución para conformación de Sociedad Anónima.	444
Esquema 19 Inscripción para conformar una Sociedad Anónima.....	445

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO



ENTORNO MACROECONÓMICO

El sector de la construcción ha sido uno de los principales motores para el crecimiento económico del Ecuador, ha crecido a un tasa de promedio anual de 7,2% desde al año 2004, por encima del crecimiento promedio del PIB de 4,7%, el sector constituye uno de los sectores que más aporta al empleo total nacional

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), a septiembre 2015, los puestos de trabajo creados en el sector de manera directa alcanzaron alrededor de 555.000, es decir que la construcción aporta con 7,63% del empleo total nacional.

La inversión en el sector de la construcción, al menos en los últimos cinco años, tuvo un protagonista principal: el Estado acaparó aproximadamente el 80% de la inversión y el sector privado tiene el 20%.

Sin embargo su panorama ha ido cambiando opacando su asombrosa tasa anual 17.6% en el 2011, los años venideros solo registraron una crecimiento de 5,5% en el 2014, situación que se agudizaría en el 2015, el cual ha evidenciado un profundo debilitamiento y desaceleración atribuido por muchos al ambiente de incertidumbre generado por los proyectos de ley de plusvalía y de herencia, sumado a un incremento de costo en materias primas y equipos, tras la aplicación de salvaguardias entre 5% a 45%, que incrementó el valor de insumos ocupados en el sector. La vivienda resulto ser la más afectada, incrementando su valor de adquisición entre 5% y 10%, por lo cual los constructores y demás actores del sector tendrán un gran reto en 2016.

El 2016 comienza con un sector que disminuyo su oferta ya en el 2015 debido a proyectos paralizados y suspendidos, gran incertidumbre en ventas, un mercado más costoso, deficiencia en trámites de aprobación de proyectos y planos y la desaceleración económica general del país.

¿Qué papel cumplen las políticas económicas gubernamentales ante el decaimiento de uno sus motores de crecimiento y su creciente déficit de vivienda?

Desde su nacimiento en el 2010 el Biess ha disminuido significativamente la participación relativa privada en el otorgamiento de créditos de vivienda, con atractivas condiciones de crédito, a mayores plazos y menores cuotas han logrado captar un mayor porcentaje de ciudadanos dispuestos a acceder al crédito de vivienda.

Durante el primer semestre de 2015, 67% del número de créditos de vivienda fue otorgado por esta institución y tan solo 33% por el sistema financiero privado” (Romero Bertha, 2015)

Con el objetivo de impulsar la construcción, el Gobierno implementó un programa de entrega de crédito hipotecario con condiciones más flexibles para vivienda de interés público. Mediante la Resolución 045-2015-F, la Junta de Regulación Monetaria y Financiera estableció la reducción de las tasas de interés para créditos hipotecarios para la construcción y compra de viviendas de hasta USD 70.000; se estableció que la tasa de interés para los créditos otorgados por la banca privada pase de 10% a 4,99%, mientras que las del Biess sean de 8,48% a 6%.

Por otro lado, la Corporación Financiera Nacional (CFN) presentó a inicios de año el producto CFN Construye. Este producto espera financiar proyectos de constructoras que se comprometan a edificar viviendas de interés público hasta 2017. Es una nueva línea de crédito para constructores por \$ 216 millones, con una tasa de 6,5% anual. El precio de las viviendas deberá ser de hasta USD 70.000 y deberán estar ubicadas en zonas urbanas y urbanas marginales.

Finalmente, el Ejecutivo ha desarrollado un proyecto de ley para fomentar las alianzas público-privadas, con incentivos para atraer la inversión extranjera, con lo que se prevé promover el desarrollo urbano e infraestructura, en el que los constructores juegan un papel importante.

ANÁLISIS MACROECONÓMICO

INTRODUCCIÓN

El sector de la construcción ha sido muy perceptivo a la situación económica del Ecuador, siendo generador de empleo y dinamizador de la economía, ha sido uno de los primeros en decaer durante períodos de crisis y el primero en despuntar durante los de bonanza, debido a su capacidad de abstraer de forma rápida, las variaciones de los periodos económicos basado en las realidades macroeconómicas. Cuando en el año 2000 se presenta el advenimiento del dólar como moneda oficial, la construcción presento un crecimiento sostenido, sin embargo, ante los decaimientos económicos suscitados en el Ecuador que han afectado directamente al sector de la construcción, es de gran importancia analizar de manera técnica y bibliográfica una de las posibles soluciones enfocada en un mercado que pueda requerir viviendas y los tipos de proyectos que con intervencionismo estatal o sin este, logren que la construcción al menos en este sector siga dinamizándose y atediándose el déficit de vivienda existente.

La presente investigación analizara los factores internos y externos que afectan la industria de la construcción, a fin de comprender los cambios económicos suscitados en el Ecuador, cambios que se evidenciaron de gran manera desde la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar.

Dando un vistazo al primer semestre del 2016 se puede evidenciar que el decrecimiento del sector puede ser recuperable, puestas ya en marcha las políticas de inversión con el intervencionismo estatal (modelo keynesiano), a fin de continuar generando empleo y aportando al PIB que hasta el 2014 se venía en auge.

El Gobierno busca reactivar el optimismo en el desarrollo del sector a través de la inversión de empresas privadas en proyectos de VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS) y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO (VIP) generando alianzas público privadas, y líneas de crédito de la banca estatal, generando resultados positivos para ambos frentes con la generación de empleo y

disminución del déficit habitacional en el Ecuador. Estas medidas, independientemente que respondan a un modelo económico, determinan un privilegio al sector y se espera un crecimiento de al menos el 0.5 %, para el 2016.

ANTECEDENTES

Los factores de economía internacional, han afectado tremendamente a la economía Latinoamericana, y esto hace que busquemos en los países dependemos de los precios internacionales del petróleo, alternativas que puedan dinamizar la economía dolarizada de nuestro Ecuador, permitiendo entender la globalizada y complicada situación que se vive para enfrentarlo con innovación y un emprendimiento pertinaz que pueda ser un referente muy activo para que con esta investigación podamos desarrollar proyectos que beneficien a los que necesitan de VIS y VIP, clientes de este mercado que son los que posiblemente puedan de mejor manera afrontar estas situaciones de dureza económica en nuestra patria.

OBJETIVO

La presente investigación busca plantear soluciones viables para el desarrollo del mercado inmobiliario partiendo del análisis de índices macroeconómicos internacionales y como los cambios en los últimos años han repercutido a nivel nacional a fin de restituir al mercado inmobiliario su carácter dinamizador.

Una de las soluciones más viables que se pretende estudiar es la implementación de Viviendas de Interés Social (VIS) y Viviendas de Interés Prioritario (VIP), las mismas que vinculan una participación público privada, mediante una correcta planificación de desarrollo inmobiliario que logre reducir el déficit de vivienda aún existente en Ecuador y solucionar la problemática situación del mercado de la construcción.

METODOLOGÍA

La presente investigación desarrollara un análisis minucioso de la situación económica y social del país a fin de comprobar la factibilidad y resultados que generaría promover vivienda social y prioritaria, para beneficio del desarrollo inmobiliario social y prioritario del Ecuador.

Al ser un proyecto de inversión social, inicialmente se estudiará de manera sociológica el crecimiento del país, tomando en cuenta el número de ciudadanos que acceden a una vivienda propia, el crecimiento poblacional y el nivel de hacinamiento; a la vez las políticas gubernamentales que promueven y facilitan la implementación de vivienda social

Es un estudio netamente bibliográfico en el cual se recopilara información brindada por entidades gubernamentales así como estudios realizados por empresas privadas del sector de la construcción y organismos internacionales. Las gráficas y datos económicos mostrados a continuación se encuentran sustentadas por estudios y publicaciones realizados por el Banco Central del Ecuador, IESS, INECYC, BIESS, MIDUVI, CFN, Market Watch, CAMICON, Revista de Economía Ekos, entre otros.

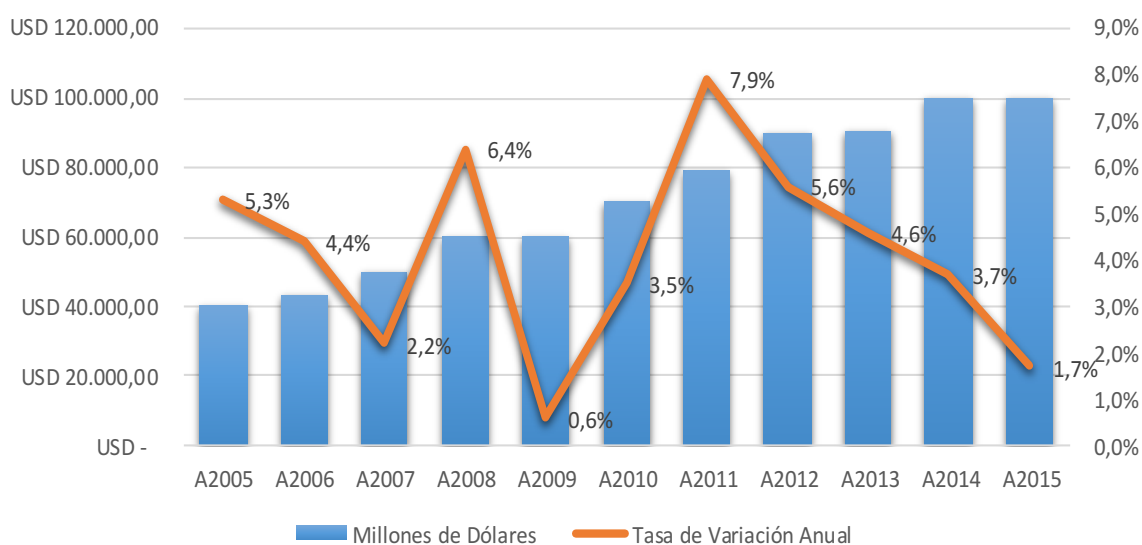
El análisis económico tomara como variables de partida el Producto Interno Bruto (PIB) en los últimos años y la participación del sector en el mismo, PIB petrolero, PIB por Industria, Balanza Comercial Petrolera y no Petrolera, Inflación, Tasas de interés, Créditos para el constructor, Tasa de desempleo, Riesgo país, Indicadores de vivienda, Indicadores de vivienda social, Desempleo, Crédito público para la VIS y VIP y los créditos de banca privada para este mercado, a fin de determinar la viabilidad, fortalezas y amenazas dentro del proyecto planteado.

PIB PRODUCTO INTERNO BRUTO

El producto interno bruto se define como “el valor monetario final de todos los productos y servicios finales producidos dentro de economía en un período determinado.” (Baena, E. 2010)

La **Gráfica 1** muestra el comportamiento del PIB a partir del año 2005, con una tendencia de crecimiento sostenido durante el periodo analizado 2005 – 2015, a pesar de la baja en el precio del petróleo a nivel internacional durante los primeros meses del 2009 y finales del 2014. A la vez existe una fuerte desaceleración en los niveles de dinamismo y crecimiento del país

El crecimiento poblacional es directamente proporcional al crecimiento de la producción y consumo, lo cual se refleja en el crecimiento del PIB.



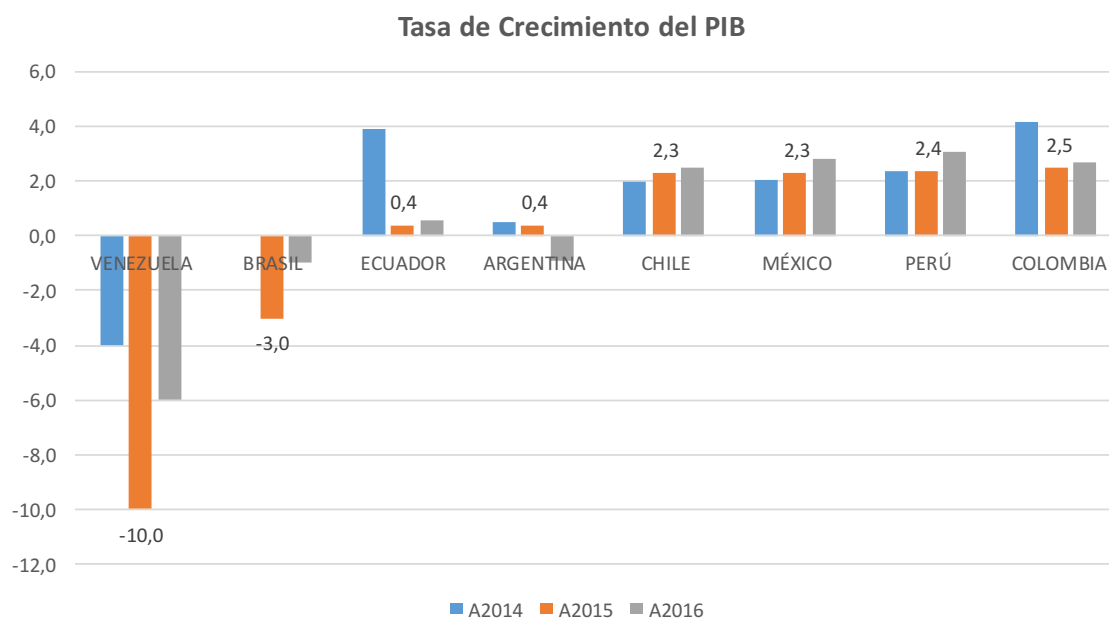
Gráfica 1 Estadísticas de crecimiento de PIB periodo 2005 – 2015 (Base 2007)
Fuente: BCE y WEO Octubre 2015 – Unidad de Investigación Económica y de Mercadeo

PROYECCIONES DE TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB EN LA REGIÓN

En la **Gráfica 2** se presenta las proyecciones revisadas en octubre por el Fondo Monetario Internacional (FMI), estimando que:

En la región, las tasas de crecimiento se encuentran de manera general por debajo del 4% para el año 2015. Chile, México, Perú y Colombia tendrán un mejor desempeño con una variación superior al 2%. En el caso de Ecuador, la estimación de crecimiento es negativa y se ubica en -0,6%, frente a la última proyección de 0,4% del Banco Central del Ecuador. Para Brasil se estima una tasa de -3% y el caso más alarmante de la región es el de Venezuela con un decremento proyectado de -10%.

Para el año 2016 se propone una tasa de 0,1% para Ecuador, así como mayores niveles para los de Chile, México, Perú y Colombia. De manera preliminar Brasil y Venezuela decrecerían en tasas menores, no obstante no se espera que esas economías se recuperen de esa recesión en el próximo año.



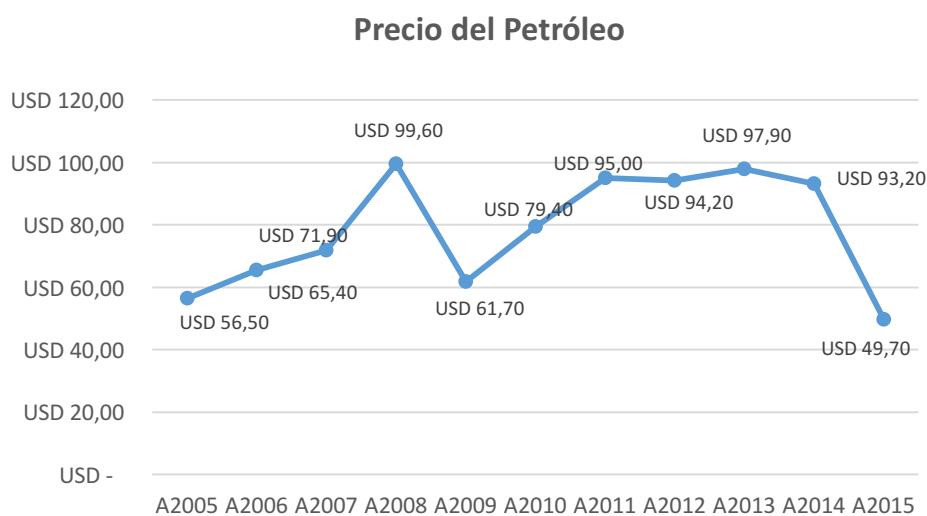
Gráfica 2. Tasa de Crecimiento del PIB en la Región
Fuente: WEO Octubre 2015 - Fondo Monetario Internacional (FMI)
Revista EKOS (Noviembre 2015)

PIB PETROLERO PRECIO DEL PETRÓLEO WTI (USD POR BARRIL)


El precio del petróleo es una variable fundamental en el dinamismo de la economía ecuatoriana, sobre todo en materia de comercio exterior y sostenibilidad fiscal.

Gráfica 3 evidencia una reducción sostenida en el precio de este producto a partir de julio de 2014, el cual se ubica en un promedio de \$49,7 por barril hasta noviembre del 2015.

Este escenario es ocasionado principalmente por el exceso de oferta de comodidad, la lenta recuperación de la demanda de energía a nivel mundial y factores geopolíticos y de mercado, lo que genera una expectativa de bajos precios durante todo el 2016.



Gráfica 3. Precio del Petróleo WTI (USD por barril)
Fuente: BCE y U.S. Energy Information Administration
Revista EKOS (Enero 2016)

	ENERGÍA NO RENOVABLE					
	Número de Empresas	Ingresos 2013 (USD millones)	Ingresos 2014 (USD millones)	Crecimiento de los Ingresos	Participación en los ingresos Totales 2014	Promedio de Rentabilidad 2014
	36	3.831	3.921	2,36%	4,84%	12,05%

Gráfica 4. Participación del Sector de Energía no Renovable
Fuente: Revista Ekos Ranking Empresarial 2015 (Agosto 2015)

La actividad petrolera es una base para economía ecuatoriana, así, es uno de los principales productos del país, de tal forma que por sí solo representa cerca del 60% de las exportaciones y el 35% de los ingresos fiscales. En este caso la volatilidad de los precios impacta directamente en el segmento.

De acuerdo con el Boletín de Prensa publicado por el Banco Central del Ecuador el 30 de Septiembre del 2015:

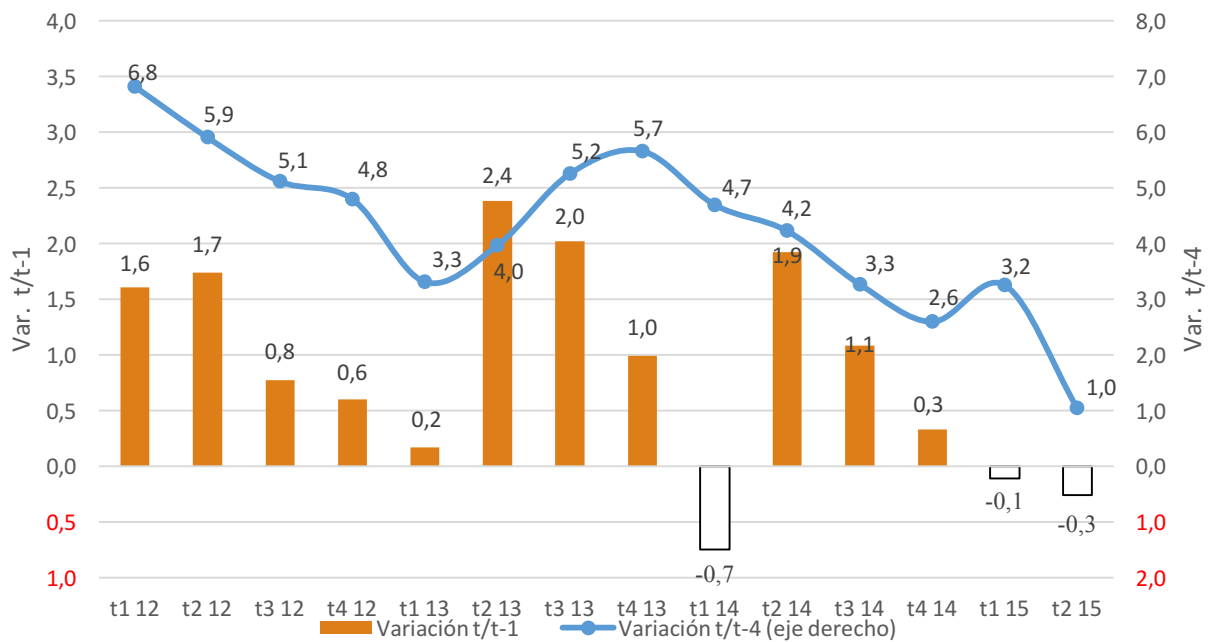
- La economía ecuatoriana presentó un crecimiento de 1,0% en el segundo trimestre de 2015, comparado con igual período del año anterior.
- La economía no petrolera sostiene el crecimiento económico durante 22 trimestres consecutivos en su variación inter-anual. En el segundo trimestre de 2015 el VAB No Petrolero se incrementó en 2,4%.
- Las variables macroeconómicas que más contribuyeron al crecimiento de 1,0% del PIB fueron el Gasto de Consumo Final de los Hogares, el Gasto de Consumo Final del Gobierno y las Exportaciones.



*Ilustración 1 Crecimiento económico
Fuente: Google Imágenes*

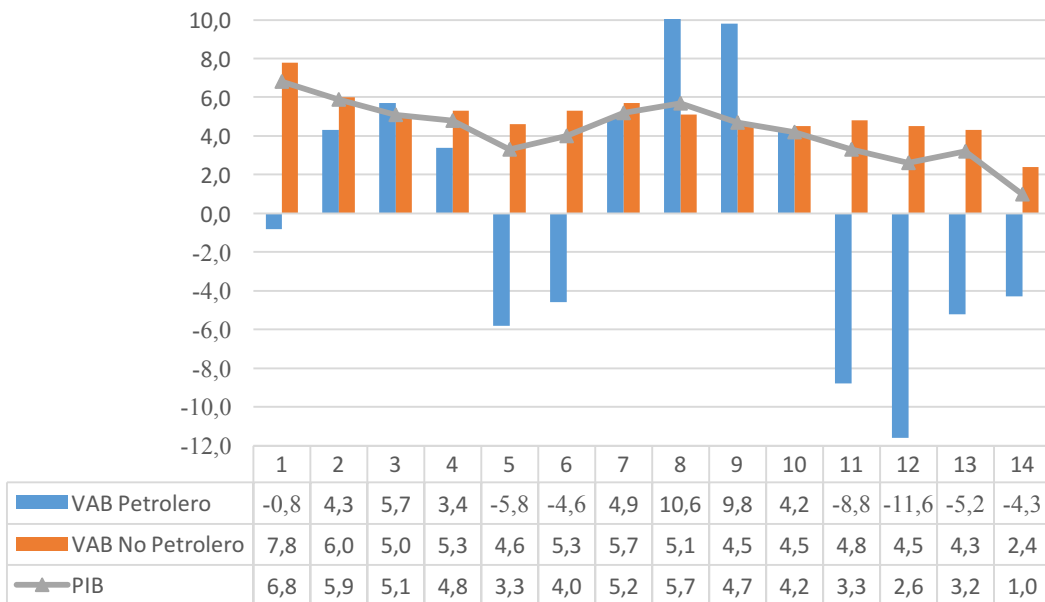
De acuerdo a los resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE), la economía ecuatoriana registró un

crecimiento de 1.0 % en el segundo trimestre de 2015, comparado con igual período de 2014



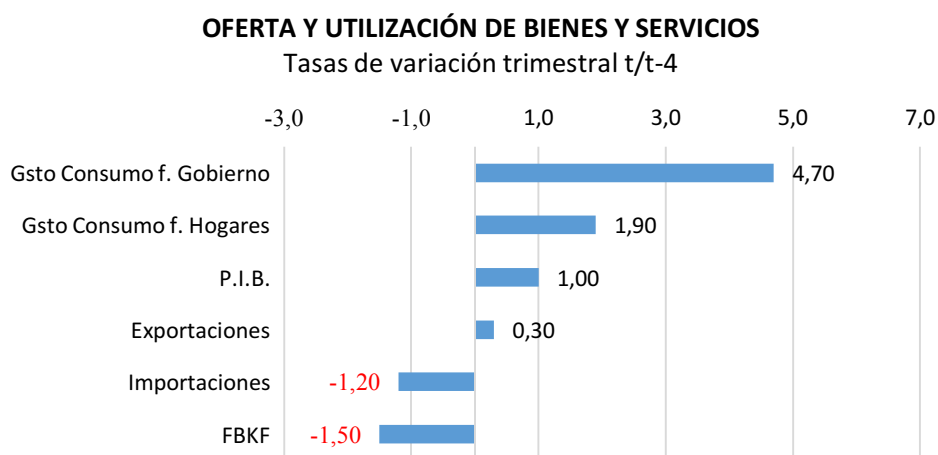
Gráfica 5. Producto Interno Bruto PIB - Tasas de variación, precios constantes de 2007
 Fuente: Banco Central del Ecuador (Boletín de Prensa 30 de Septiembre del 2015)

El VAB no petrolero se incrementó a una tasa del 2,4% interanual, mientras el VAB petrolero registró un decrecimiento de -4,3%, debido principalmente a la caída de la producción del petróleo crudo, como se muestra en la gráfica.

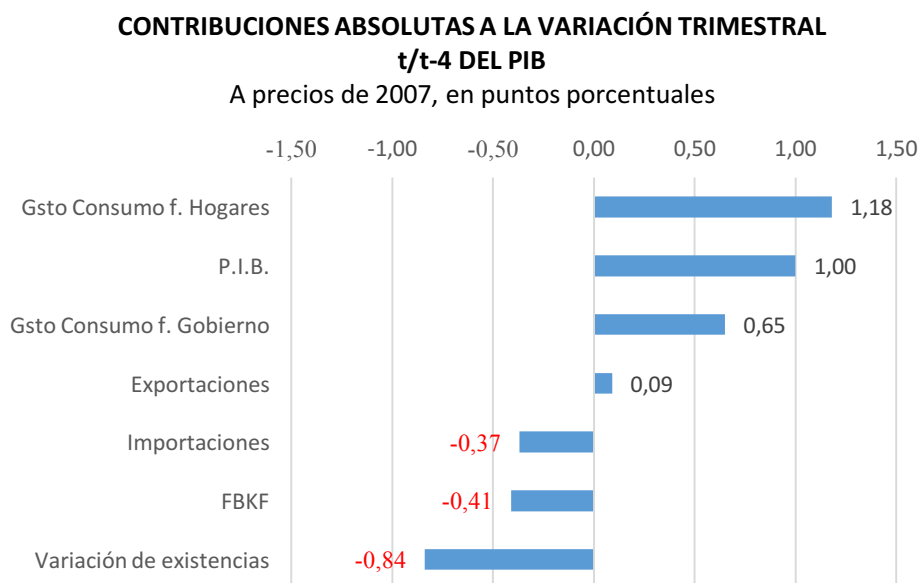


Gráfica 6 VAB Petrolero y No Petrolero
 Fuente: Banco Central del Ecuador

Como se observa en el **Gráfica 7**, en lo que respecta a la Oferta y Utilización de Bienes y Servicios, los componentes del PIB que más contribuyeron al crecimiento económico inter-anual en el segundo trimestre de 2015 en puntos porcentuales fueron el Gasto de Consumo Final de los Hogares (1.18), el Gasto Consumo Final del Gobierno (0.65) y las Exportaciones (0.09).



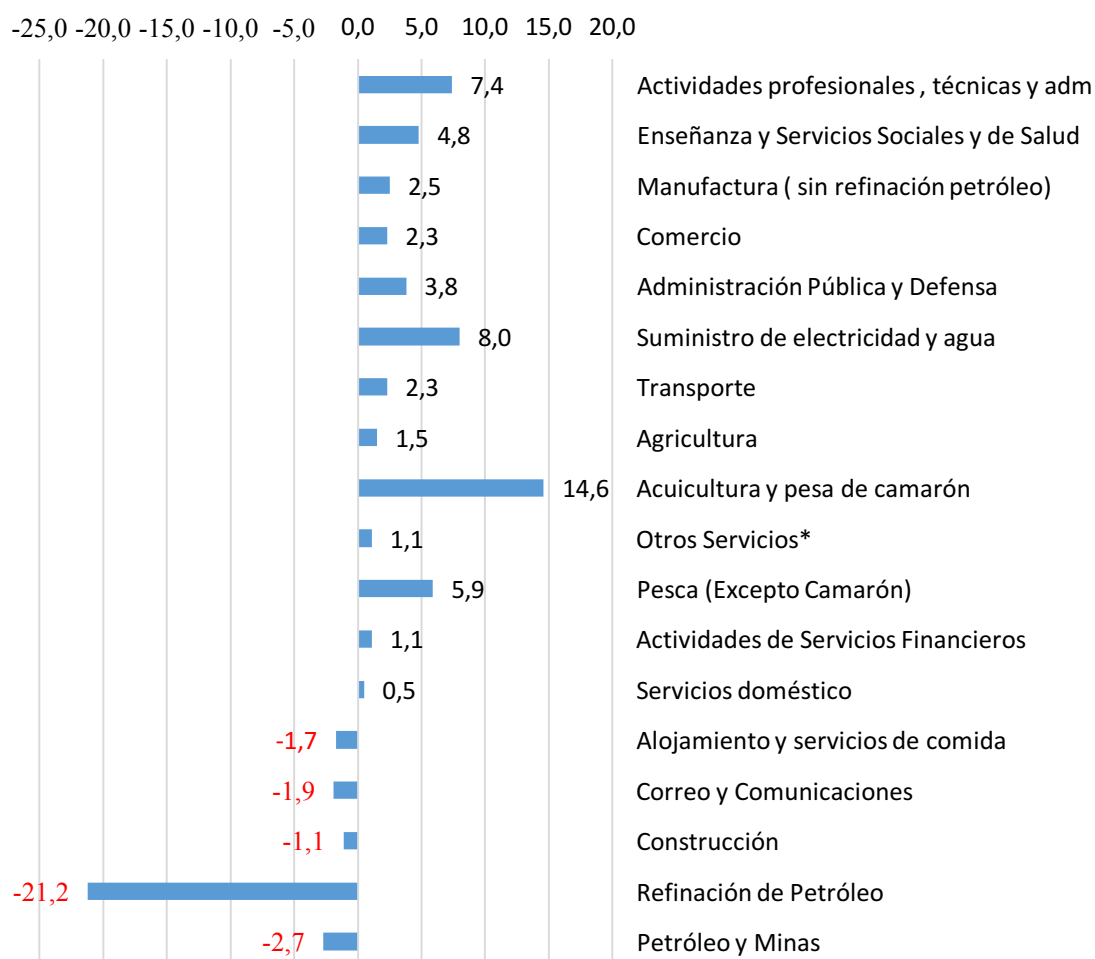
Gráfica 7. Oferta y Utilización de Bienes y Servicios
Fuente: Banco Central del Ecuador



Gráfica 8. Contribuciones absolutas a la variación trimestral
Fuente: Banco Central del Ecuador

PIB POR INDUSTRIA

A. TASAS DE VARIACIÓN t/t - 4 POR INDUSTRIA

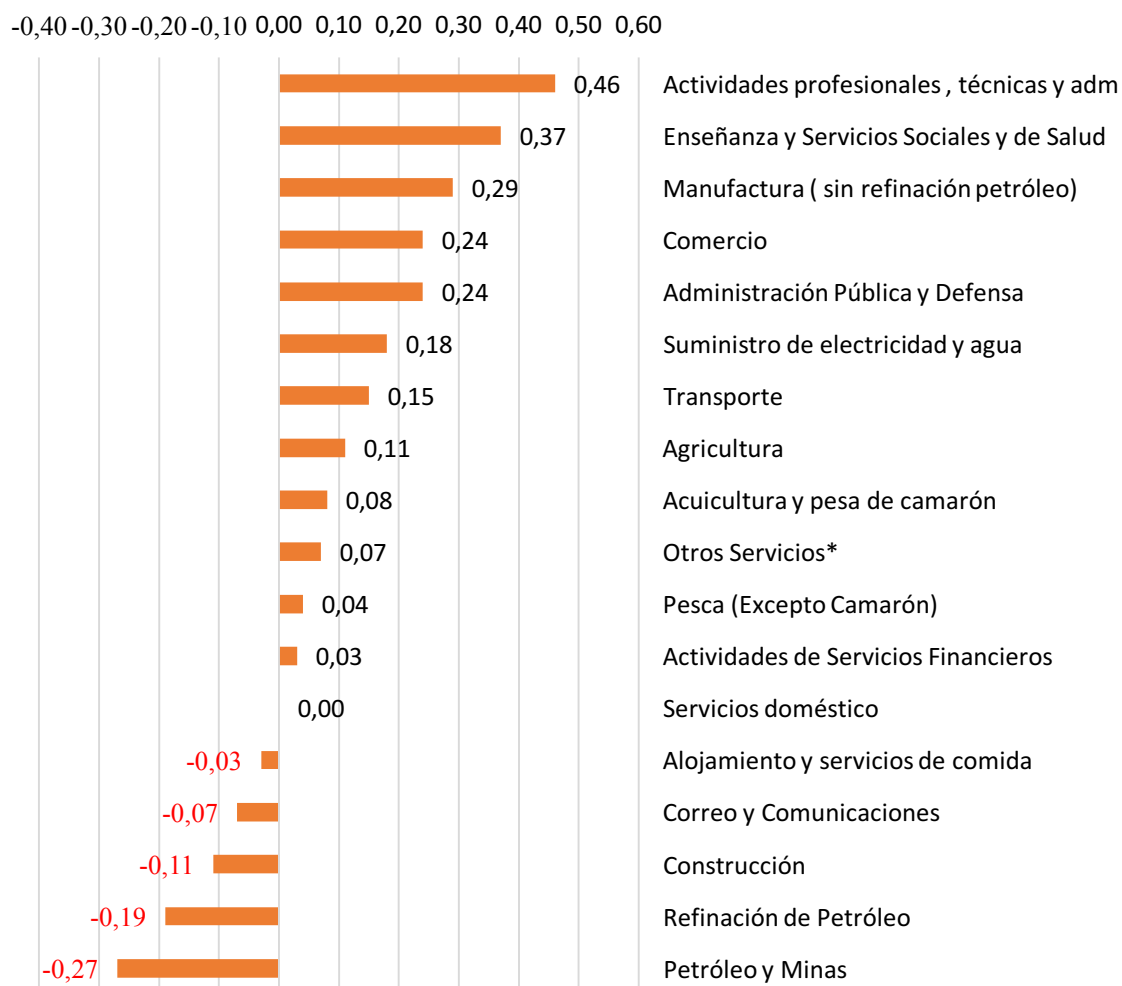


Gráfica 9. A) Tasas de Variación t / t - 4 por Industria

Fuente: Banco Central del Ecuador

La **Gráfica 9** muestra las ramas económicas que más contribuyeron al crecimiento interanual del PIB en puntos porcentuales: actividades profesionales (0,46), enseñanza y salud (0,37), manufactura (0,29), comercio (0,24) y administración pública (0,24).

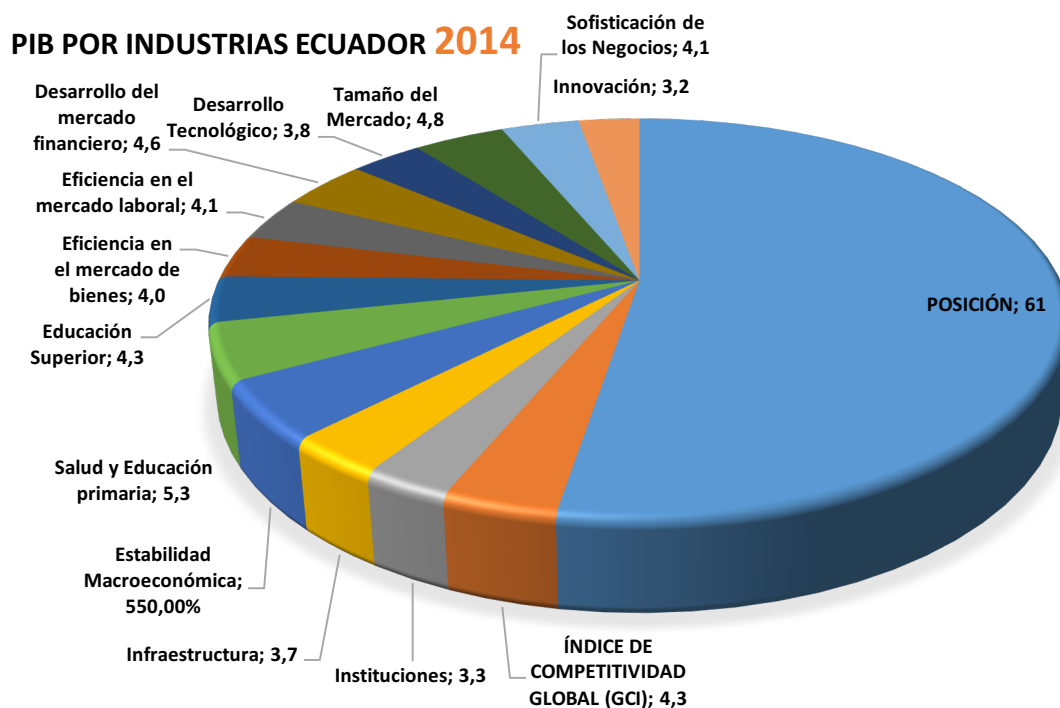
B. CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO INTER - ANUAL DEL PIB, t/ t- 4 , en p.p



Gráfica 10. Contribuciones al crecimiento inter - anual del pib, t/ t- 4 , en p.p
Fuente: Banco Central del Ecuador

La **Grafica 10 y 11** muestra el porcentaje de participación de cada industria en el PIB 2014, con 11,79% la manufactura (excepto refinación de petróleo) es uno de los mayores aportantes seguido por el área de petróleo y minas que aporta un 0.38% más que el sector de la construcción. Al analizar todo el sector petrolero (petróleo y minas, refinación de petróleo) su aportación de 11% supera en 0.83% al de la construcción, la variación aparente porcentual varía mucho en relación de cantidad monetaria que el ingreso del petróleo aporta al país. Sin embargo no se puede menospreciar la alta aportación del sector de la

construcción dentro de la economía siendo así necesario generar un mayor dinamismo e innovación para su desarrollo.



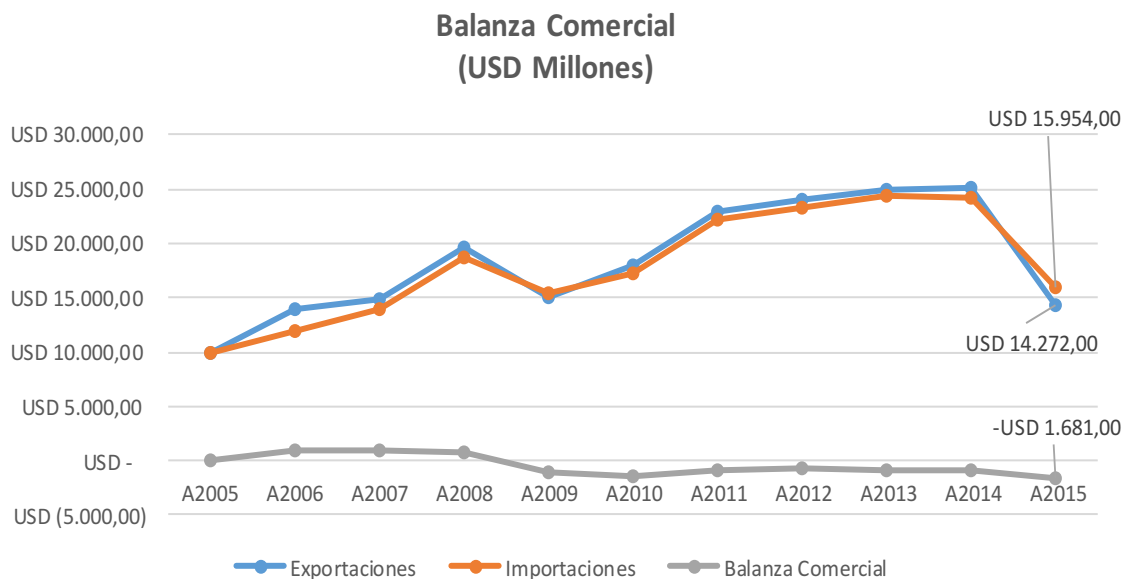
1°	Manufactura (excepto refinación de petróleo)	11,79%
2°	Petróleo y Minas	10,51%
3°	Comercio	10,39%
4°	Construcción	10,13%

Gráfica 11. PIB por Industrias Ecuador 2014
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Departamento Técnico CAMICON
Gráfica: Elaborado por Investigador

BALANZA COMERCIAL

Uno de los desafíos de la economía ecuatoriana es cubrir el déficit de la balanza comercial, resultado de los altos montos de importaciones que pese a decrecer, se ubican en USD15.954 millones, explicada por la mayor capacidad adquisitiva de los hogares y la revaluación del dólar. El déficit se acentúa más si se considera la disminución del 28,5% de las exportaciones (enero-septiembre 2014 / 2015). Al considerar las estadísticas hasta septiembre del 2015, la balanza comercial del país registró un déficit de USD -1.681 millones, mientras que, el

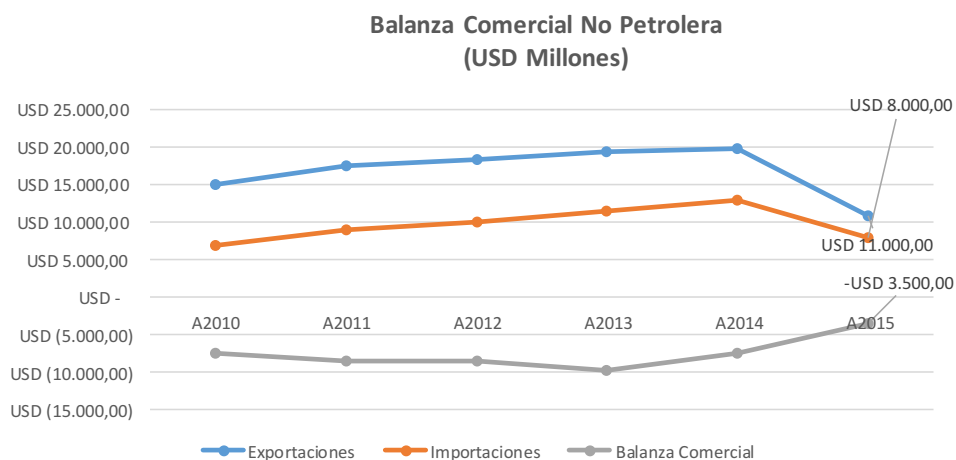
año anterior en el mismo periodo, se ubicaba en un superávit de USD 527 millones.



Gráfica 12. Balanza Comercial (USD Millones)
*HASTA SEPTIEMBRE /
Fuente: Banco Central del Ecuador
Revista EKOS (Enero 2016)

BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA (USD millones)

La **Gráfica 13** muestra que las importaciones crecieron en mayor medida que las exportaciones dentro de la balanza comercial no petrolera, desde 2010 hasta 2014, generando así una brecha comercial más grande. El déficit más alto se alcanzó en el año 2013, con USD -9.221 millones.



Gráfica 13 Balanza Comercial No Petrolera periodo 2010 – Agosto 2015
Fuente: Banco Central del Ecuador - Revista EKOS (Noviembre 2015)

ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL

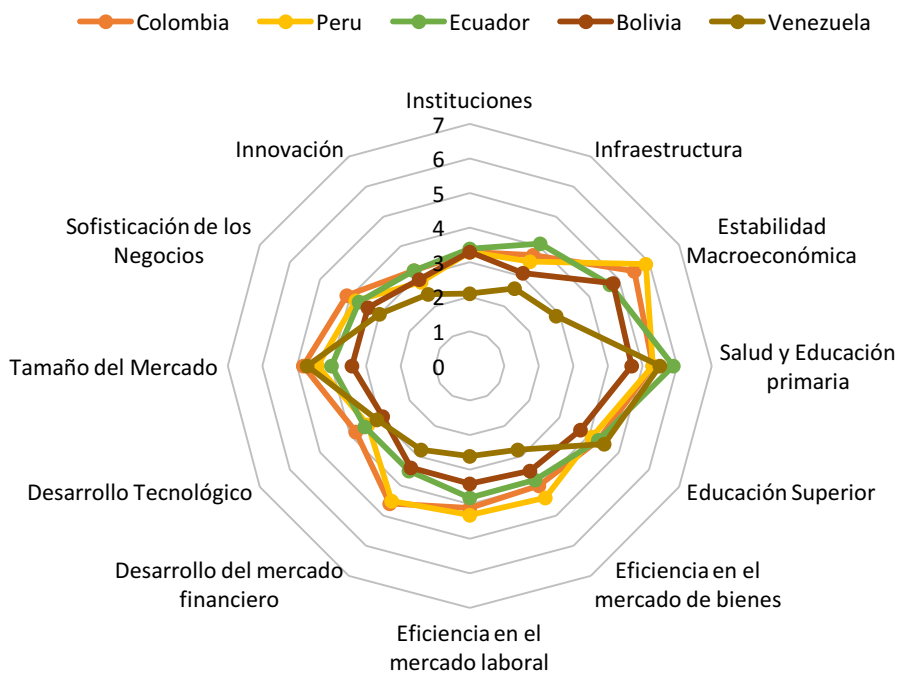
Después de un año de ausencia, Ecuador reapareció en el 'ranking' del Índice de Competitividad Global (ICG) del Foro Económico Mundial (FEM). Con un puntaje de 4,1, Ecuador alcanzó el puesto 76 entre 140 países, en el 2015.

La última vez que apareció, en el año 2013, Ecuador se ubicó en el puesto 71 del 'ranking', entre 148 países analizados en ese entonces. El país latinoamericano mejor ubicado en esta escala sigue siendo Chile, en la ubicación 35. Ecuador está por detrás de naciones vecinas como Colombia que ocupa el lugar 61 y Perú, que está en el 69. Los peores ubicados en el 'ranking' en América Latina y el Caribe son Guayana (121) y Venezuela (132).

PAÍS	Colombia	Perú	Ecuador	Bolivia	Venezuela
POSICIÓN	61	69	76	117	132
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL (GCI)	4,3	4,2	4,1	3,6	3,3
Instituciones	3,3	3,3	3,4	3,3	2,1
Infraestructura	3,7	3,5	4,1	3,1	2,6
Estabilidad Macroeconómica	5,5	5,9	4,7	4,8	2,9
Salud y Educación primaria	5,3	5,3	5,9	4,7	5,5
Educación Superior	4,3	4,1	4,3	3,7	4,5
Eficiencia en el mercado de bienes	4	4,4	3,8	3,5	2,8
Eficiencia en el mercado laboral	4,1	4,3	3,8	3,4	2,6
Desarrollo del mercado financiero	4,6	4,5	3,5	3,4	2,8
Desarrollo Tecnológico	3,8	3,4	3,5	2,9	3,1
Tamaño del Mercado	4,8	4,4	4	3,4	4,7
Sofisticación de los Negocios	4,1	3,8	3,7	3,4	3
Innovación	3,2	2,8	3,2	2,9	2,4

*Tabla 1. Índice de Competitividad Global (GCI) de la Región
Fuente: Competitiveness Rankings World Economic Forum
Global Competitiveness Index (GCI) 2015 – 2016*

ÍNDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD (WEF), 2015- 2016
 (Donde 1 = Puntaje más Bajo y 7 = Puntaje más Alto)



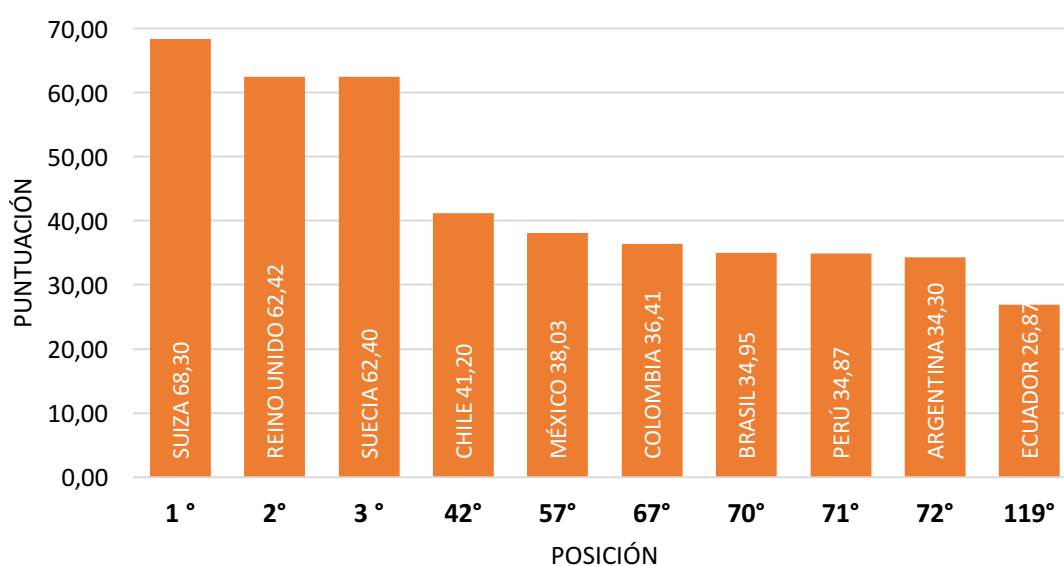
Gráfica 14. Índice Global de Competitividad (WEF), 2015 - 2016
 Fuente: Competitiveness Rankings World Economic Forum
 Global Competitiveness Index (GCI) 2015 – 2016
 Gráfica: Elaborado por Investigador



Ilustración 2 Imagen global de competitividad
 Fuente: Google Imágenes

RANKING GLOBAL DE INNOVACIÓN

El ranking mundial de innovación se elabora para 141 países, a partir de 79 indicadores que se clasifican en siete dimensiones: institucionalidad, capital humano e investigación, infraestructura, sofisticación del mercado, sofisticación de los negocios conocimiento y generación de tecnología, y finalmente producción creativa.



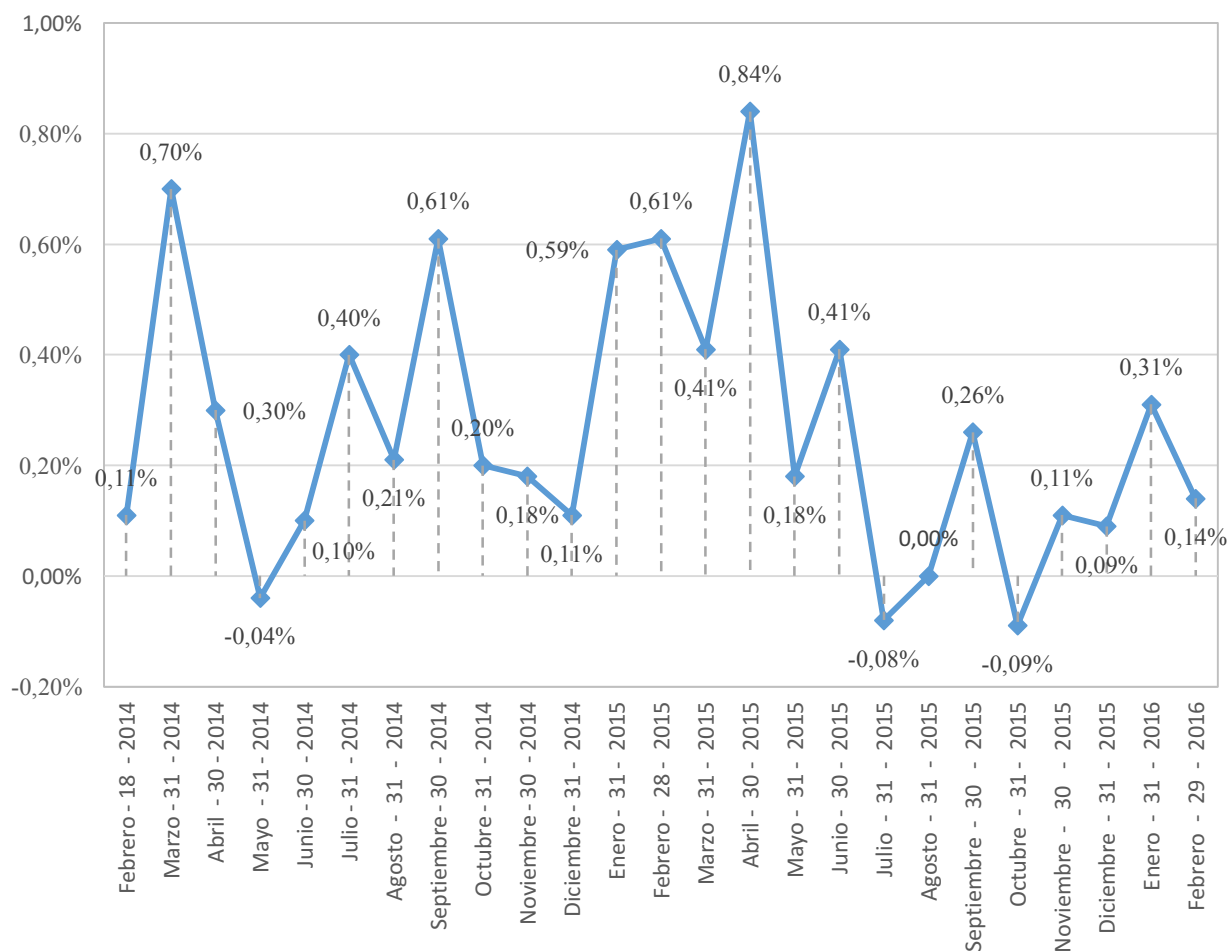
Gráfica 15. Ranking Global de Innovación
Fuente: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
Revista EKOS (Noviembre 2015)
Gráfica: Elaborado por Investigador

Los resultados reflejan que, sobre 100 puntos, el país con el mayor puntaje es Suiza (68 puntos), seguido por Reino Unido (62) y Suecia (64).

En la región, el mejor ubicado es Chile, en el puesto 42. La innovación es uno de los principales desafíos para Ecuador ya que el país ocupa el puesto 119, con 27 puntos en el índice.

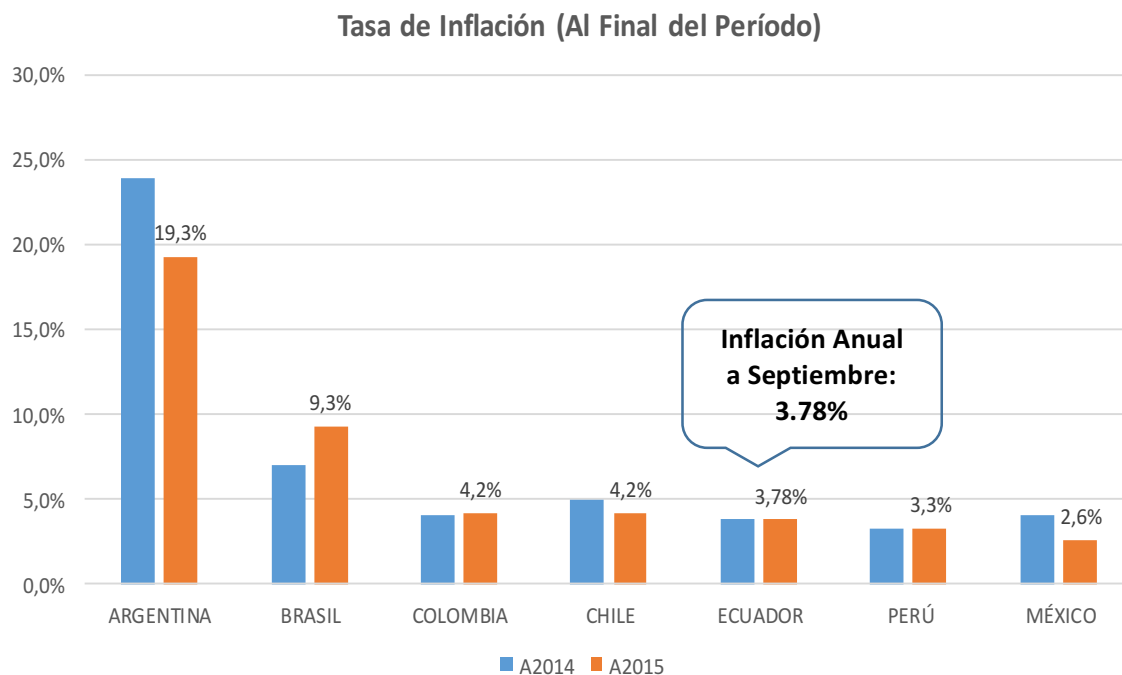
INFLACIÓN

Se visualiza en la gráfica muestra el pico más alto en Abril del 2015, pudiendo ser uno de los periodos en los que se evidencia el decaimiento de la economía por la baja del petróleo. Sin embargo los meses posteriores pese a la crisis económica mantienen una inflación baja en el rango de los últimos tres años.



Gráfica 16. Historia de Inflación del Ecuador (Febrero 2014 – Febrero 2016)
Fuente: Banco Central del Ecuador

INFLACIÓN DE LA REGIÓN




Gráfica 17. Tasa de Inflación en la Región (Al final del periodo)
Fuente: WEO Octubre 2015 - Fondo Monetario Internacional (FMI)
Revista EKOS (Noviembre 2015)

De acuerdo con la **Gráfica 17** los niveles de inflación son un problema en tres países de la región, en los cuáles la tasa se encuentra por encima del 5% anual. Se estima un valor de 9,3% para Brasil, 19,3% para Argentina y 190% para Venezuela. En el caso de este último país, tanto su nivel de decrecimiento como su tasa de inflación reflejan la severidad de la crisis por la que atraviesa ese país.

La inflación en Colombia se ha incrementado como resultado de las devaluaciones. Ecuador tiene una tasa inferior al 4%, lo que se da principalmente como resultado del menor dinamismo económico que tiene el país. Estas son efectos de la reducción del consumo de los hogares y del Gobierno, lo que afecta a la demanda y a una menor circulación del dinero.

EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN ENTRE LOS SECTORES DESTACADOS

Gráfica 18 muestra que 32 de las 1.000 empresas más grandes pertenecen al sector de la construcción y, si bien su participación en los ingresos totales se ubica únicamente en 3,39%, se establece como uno de los sectores con mayor rentabilidad promedio en el 2014 (9,05%).

	CONSTRUCCIÓN					
	Número de Empresas	Ingresos 2013 (USD millones)	Ingresos 2014 (USD millones)	Crecimiento de los Ingresos	Participación en los ingresos Totales 2014	Promedio de Rentabilidad 2014
	32	2.625	2.750	4,74%	3,39%	9,05%

Gráfica 18. Participación del Sector de la Construcción

Fuente: Revista Ekos Ranking Empresarial 2015 (Agosto 2015)

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6259>

COMERCIO	MANUFACTURA	ACTIVIDADES EMPRESARIALES	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
42%	24%	6%	6%
TRANSPORTE COMUNICACIONES	EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	CONSTRUCCIÓN	AGRICULTURA, GANADERÍA
5%	4%	4%	3%

Gráfica 19. Distribución sectorial de las empresas 2014

Fuente: SRI, SBS y SEPS

Tomado de: Revista Ekos Ranking Empresarial 2015 (Agosto 2015)

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6259>

El 42% de las entidades se dedican a la actividad comercial, a éstas le siguen la manufactura con 24% y en menor medida las actividades de agricultura y ganadería con 3%.

COMERCIO	MANUFACTURA	ACTIVIDADES EMPRESARIALES	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
40%	23%	7%	7%
TRANSPORTE COMUNICACIONES	EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	CONSTRUCCIÓN	AGRICULTURA, GANADERÍA
4%	4%	3%	12%

Gráfica 20. Distribución sectorial por ingresos

Fuente: SRI, SBS y SEPS

Tomado de: Revista Ekos Ranking Empresarial 2015 (Agosto 2015)

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6259>

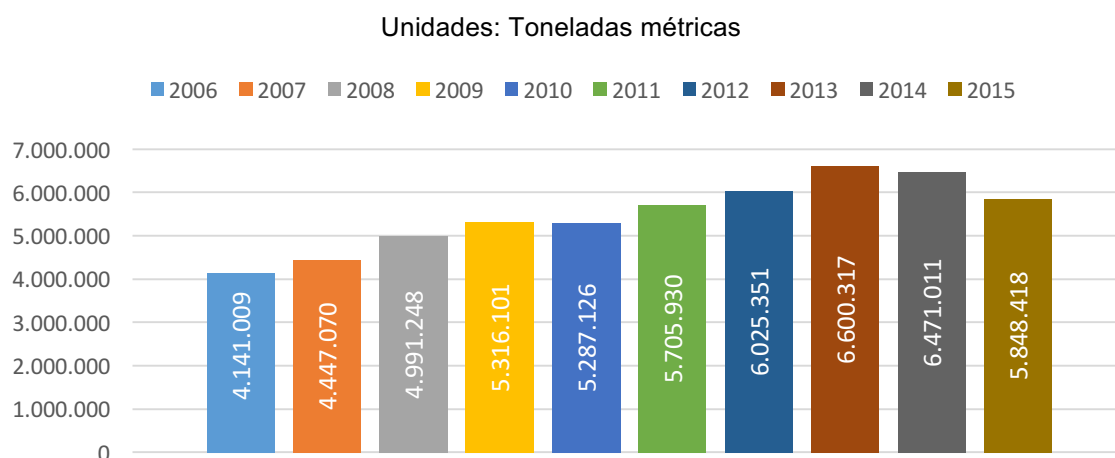
El 40% de las entidades se dedican a la actividad comercial, en el cual este porcentaje representa a los ingresos obtenidos, mientras que el 3% corresponde a agricultura y ganadería.

Posteriormente la empresa manufacturera corresponde al 23%, y mientras que en su contraposición corresponde a la construcción con un porcentaje del 4%, así como las actividades empresariales presenta el mismo porcentaje.

INSUMOS DE LA CONSTRUCCIÓN - CEMENTO

El consumo de uno de los insumos más importantes de la construcción ha evidenciado un decrecimiento en los últimos años. En 2013 se comercializaron 6,6 millones de toneladas métricas (Tm) de cemento, en 2014, 6,4 millones de Tm y 5,8 millones de Tm en el 2015, según el Instituto Ecuatoriano del Cemento y del Hormigón (Inecyc). Debido a que las inversiones en el sector tanto públicas como privadas se han visto afectadas, la demanda por este insumo se ha reducido. El Estado, que acaparó aproximadamente 80% de la inversión en el sector, y era el principal demandante de este insumo, ya no cuenta con el mismo nivel de ejecución de nuevas obras públicas grandes. Para finales de este año, el Inecyc estima que la comercialización de cemento gris registre una reducción de entre 10% y 15% con relación a 2014. El mercado de cemento ecuatoriano lo captan tres industrias: la suiza Holcim S. A., con 60,5% del mercado; la francesa

Lafargue 22,4%, que cedió sus operaciones a la peruana Unión Andina de Cementos S. A. (Unacem), y la ecuatoriana Unión Cementera Nacional (UCEM), con 16,6%.



Gráfica 21. Comercialización Histórica Mensual
 Fuente: Instituto Ecuatoriano de la Construcción
<http://www.inecyc.org.ec/2015/09/26/comercializacion-provincias>
 Gráfica: Elaborado por Investigador

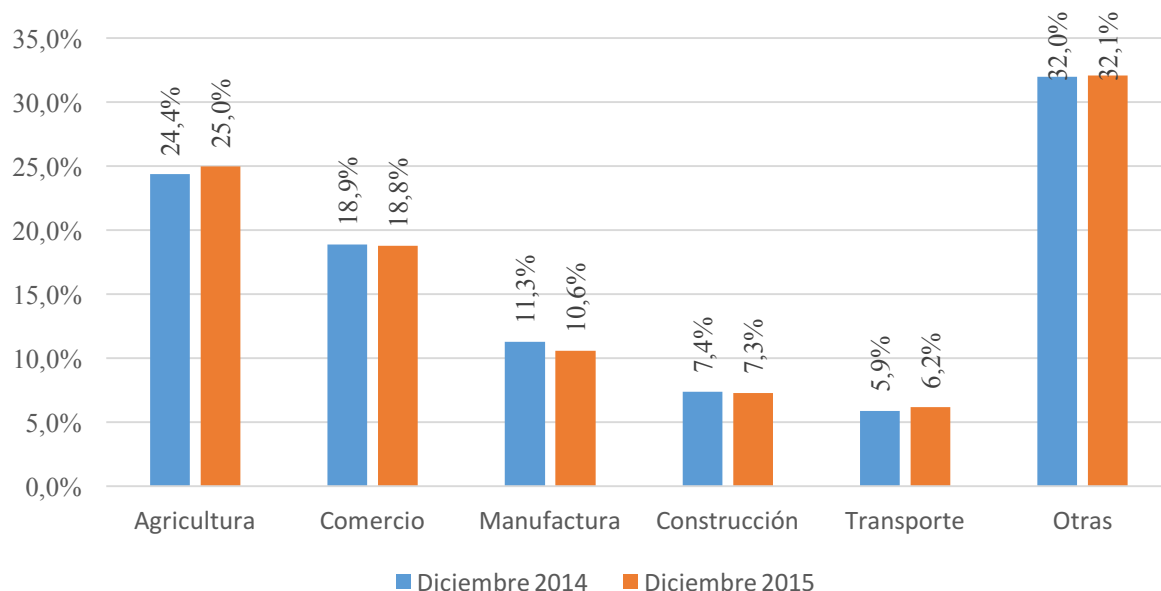
CARACTERIZACIÓN DEL EMPLEO EN LA CONSTRUCCIÓN

El empleo por categoría de ocupación (público y privado) mantiene una tendencia 90 -10 durante el periodo 2010 – 2015; es decir, de cada 100 plazas de trabajo, 90 son generadas por el sector privado y 10 son generadas por el sector público.



Ilustración 3 Empleo en la Construcción de Viviendas
 Fuente: Google Imágenes

Del total del empleo, a diciembre 2015, el 25% se encuentra en la rama de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; las ramas de comercio y manufactura también concentran una gran cantidad de empleo, 18,8% y 10,6%; el sector de la construcción abarca el 7,3%. Respecto al mismo periodo del año anterior no se registran variaciones considerables

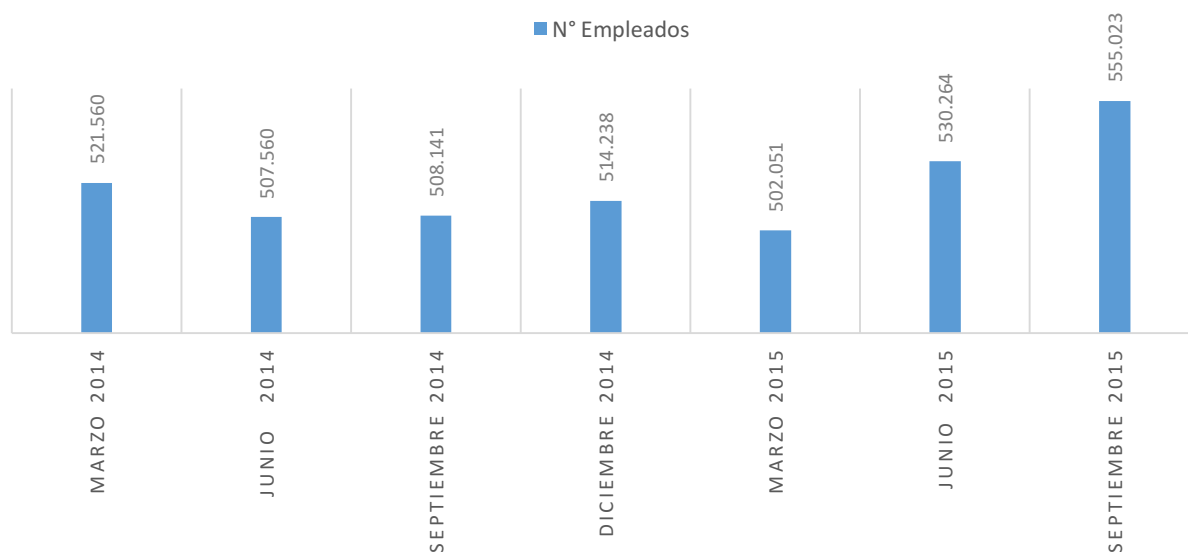


Gráfica 22. Composición del empleo por rama de actividad, a nivel nacional, diciembre 2014 – 2015 (en porcentaje del total de ocupados)

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).

Nota: Se muestran las cinco ramas con mayor participación.

Gráfica: Elaborado por Investigador

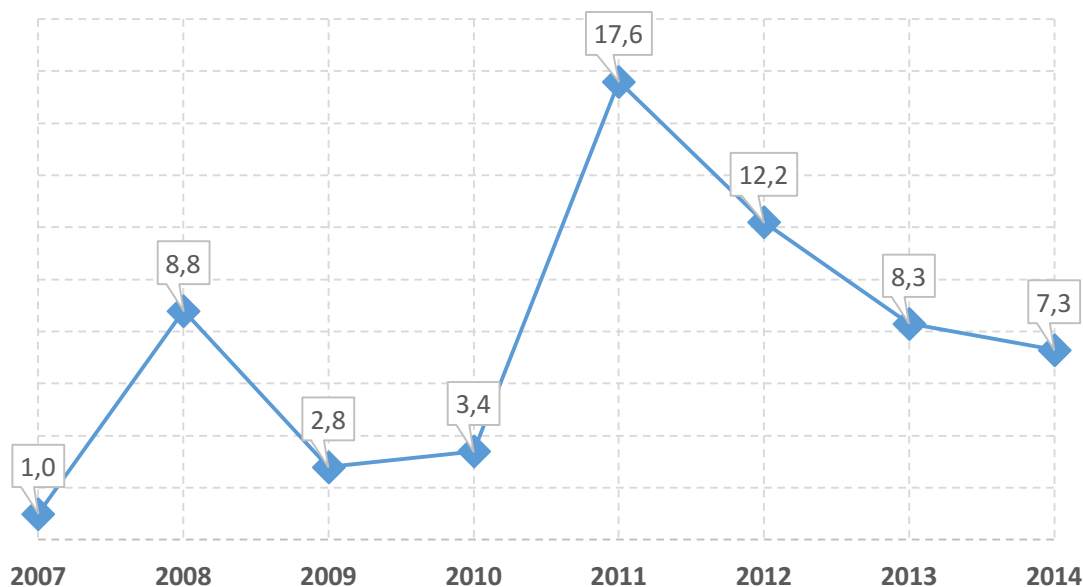


Gráfica 23. Empleados directos en el sector de la construcción

Fuente: INEC

Revista Gestión Economía y Sociedad (Edición 257 – Noviembre – Diciembre 2015)

Gráfica: Elaborado por Investigador



Gráfica 24. Desaceleración desde 2011(en porcentajes)

Crecimiento anual del sector de la construcción

Fuente: Banco Central del Ecuador

Revista Gestión Economía y Sociedad (Edición 257 – Noviembre – Diciembre 2015)

INDICADORES DE VIVIENDA

OFERTA DE VIVIENDA EN QUITO

En lo que se refiere a Quito, de los 530 proyectos nuevos ofertados en 2015, 235 son casas y 295 son departamentos, ubicados principalmente en la zona norte central, el valle de Los Chillos y el valle de Cumbayá. La mayor cantidad de proyectos está en el rango de precios entre USD 100.000 y USD 150.000, y hay un creciente número de proyectos entre USD 150.000 y USD 200.000. En lo que corresponde a proyectos de oficinas, existen actualmente 25, ubicados principalmente en la zona centro norte. En la capital se evidencia una reducción en la oferta de proyectos, al comparar los proyectos en planos en 2010 (124 proyectos), con los proyectos en 2015 (65 proyectos). Otro factor de comparación son las viviendas terminadas en 2010 (107), versus 2015 (145) que posiblemente no se terminen de vender en su totalidad hasta fin de año.

Los datos presentados en la Tabla de vivienda en unidades Quito, muestran que en el periodo 2008 - 2010 existe una relación directa entre oferta y demanda. A partir del 2010 se ha incrementado la oferta de vivienda disponible, siendo en el 2014 casi el doble del año 2010, sin embargo la demanda cayo sustancialmente en dicho año.

STATUS DEL PROYECTO	PROYECTOS CON UNIDADES DISPONIBLES QUITO							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Unidades Disponibles en Proyectos en Marcha	11.994	11.675	8.611	6.734	9.110	7.266	14.719	13.798
Unidades Disponibles en Proyectos Nuevos	2.168	3.056	1.059	3.448	4.403	8.935	7.344	4.496
Total Disponibles	14.162	14.731	9.670	10.182	13.513	16.201	22.063	18.294
UNIDADES VENDIDAS QUITO								
Unidades vendidas en el período de proyectos en marcha	7.895	11.359	8.948	6.092	5.927	5.138	5.519	4.757
Unidades vendidas en proyectos 100% vendidos	711	583	1.115	1.095	2.308	739	1.046	859

Tabla 2. Oferta de Vivienda en Unidades Quito

Fuente: Smart Reserch

Elaborado: Departamento Técnico CAMICON

Al 2015 se estima un déficit de vivienda de aproximadamente medio millón como se muestra en la Tabla 3, la cual lograría cubrirse a través de una oferta anual de vivienda de 50.000 en un periodo de 10 años, descontando las futuras demandas por crecimiento poblacional.

Hay que anotar que en este año por supuesto las cifras en el sector de vivienda de interés social y vivienda de interés prioritario, pretende demostrar que va a tener una constante demanda proceda la dificultad económica que vive el Ecuador, este es uno de los retos de la investigación del presente trabajo con el objeto de encontrar la solución a los problemas que limitan la dinámica el desarrollo de los proyectos que se ha citado.

INDICADORES DE VIVIENDA SOCIAL

AÑO	DÉFICIT HABITACIONAL (NÚMERO DE VIVIENDAS)	DÉFICIT DE VIVIENDAS NUEVAS	HACINAMIENTO
2006	756.806	23,30%	18,90%
2010	692.216	19,30%	13,80%
2015	502.000	15,20%	12,10%

Tabla 3 Déficit de Vivienda
Fuente: MIDUVI

De acuerdo con los indicadores de déficit de vivienda mostrados en la **Tabla 3**, estos han ido decreciendo del 23,3% al 15,2% dentro del periodo analizado, lo que demuestra que el sector de la construcción en el campo inmobiliario ha ido creciendo. Sin embargo se debe dar mayor énfasis en dar una adecuada solución a este problema social debido a la alta demanda aun existente.

Este análisis nos da tranquilidad que aún pese a que otros sectores pueden estar duramente golpeados en su comercialización de vivienda, el sector vivienda de interés social y vivienda de interés prioritario pueden incrementar la demanda a través de líneas de crédito a largo plazo y políticas gubernamentales.

PORCENTAJE DE GASTO POR ETAPAS VIVIENDA ACABADOS MEDIOS A BAJOS		
	RANGO	PROMEDIO
OBRA NEGRA	30%-60%	45%
ACABADOS	30%-40%	35%
PORCENTAJE DE INCREMENTO SALVAGUARDIAS	15%-45%	30%
SE ASUME QUE EL 15% SON ACABADOS IMPORTADOS	-	-
INCREMENTO POR SALVAGUARDIAS	1.58%	-

Tabla 4. Incremento al costo del m2 de construcción por salvaguardias
Fuente: Directores CAMICON
Elaborado: Departamento Técnico CAMICON

Dentro del segmento de vivienda social, las medidas de salvaguardas lograron incrementar los costos de la obra directa junto con el precio de venta al público ofertado, afectando directamente el acceso a vivienda por parte de la clase media y baja. Una de las alternativas ingeniosas podría ser la fabricación de insumos de producción nacional de calidad, de fácil incorporación a este tipo de vivienda.

La presente investigación se enmarca en el proceso de determinar cuál sería una alternativa viable para promover la vivienda social con productos nacionales de calidad a un precio asequible al mercado nacional a través de políticas gubernamentales.

CRÉDITOS PARA EL CONSTRUCTOR

De acuerdo a los resultados más recientes obtenidos, en el primer semestre del año 2015, por la empresa de inteligencia de mercado Market Watch, más del 90% de propiedades inmobiliarias que se adquieren en el país tienen su origen en un sistema financiero ya sea este privado o público.

En el 2014 los bancos otorgaron USD 189.733.300 en cuanto a créditos de vivienda, este rubro aumento en un 31,32% en el 2015, otorgando hasta el primer semestre del mismo año USD. 249.165.800

Quito y Guayaquil concentran el mayor número de proyectos residenciales (casas y departamentos) en proceso constructivo y comercial. Solamente en la ciudad de Quito, hoy se ofertan 530 proyectos nuevos, superior a la oferta del resto de ciudades del país.

La mayor oferta residencial se encuentra en el rango de USD 70.000 y USD 150.000, con un área promedio de 117 m².

Para el caso en estudio, viviendas de interés social (VIS), el financiamiento para la oferta y la demanda de la misma es de hasta USD 40.000 posibilitando así el acceso a vivienda a personas de clase media a baja, y de reduciendo de manera proporcional el déficit en vivienda propia.

A partir del 2015, mediante la Resolución **045-2015-F** de la Junta Reguladora Monetaria y Financiera, impulsó al sector de la construcción privada y estatal a la producción de viviendas de interés social que no solo beneficiarán a aquellas personas que no cuenten con una vivienda propia sino también ayudará a generar nuevas fuentes de trabajo; esto gracias a la aplicación de políticas en la reducción de intereses a pagar en los créditos hipotecarios permitiendo así que las personas de clase media a baja tengan un acceso más flexible a dichos créditos los cuales además conlleven otros beneficios como su pago a largo plazo y en cuotas que se adapten al sueldo de sus ocupantes.

Además de los beneficios indicados también se podrá realizar dichos trámites para la adquisición de un crédito de forma más rápida ya que se eliminarán cuantiosos documentos que ayudará a agilizar el proceso.



Ilustración 4 Créditos para el constructor
Fuente: Google Imágenes

La Junta de Regulación Monetaria y Financiera estableció lo siguiente:

- Reducción de las tasas de interés para créditos hipotecarios para la construcción y compra de viviendas de hasta \$ 70.000.
- Se estableció que la tasa de interés para los créditos otorgados por la banca privada pase de 10% a 4,99%.
- La tasa de interés en el caso del Biess pasará de 8,48% a 6%.

Esto significará un impacto positivo en las familias de clase media que aspiran tener su vivienda propia.

CRÉDITOS PARA CONSTRUCTORES POR PARTE DEL ESTADO

Entre los principales bancos estatales promotores de créditos para los constructores tenemos el Banco del Estado (BEDE) el cual financia los planes de Vivienda de Interés Social reemplazando así al Banco Ecuatoriano de Vivienda (BEV), la Corporación Financiera Nacional (CFN) con plazos de pago de hasta 5 años sin entrada, estas dos entidades representan a los bancos estatales con mayor acogida por parte de los adquirentes de créditos para la construcción de viviendas.

Se presenta a continuación un desglose de cada una de las entidades estatales que ofrecen créditos para constructores inmobiliarios.

CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL – CFN



*Ilustración 5 Corporación Financiera Nacional
Fuente: Google Imágenes*

El CFN para fomentar el sector de la construcción ha generado un nuevo proyecto denominado "CFN Construye" el cual desembolsará créditos para constructores y actores del mercado inmobiliario que estén comprometidos con el desarrollo de viviendas.

De esta forma tanto constructores como promotores, que pueden ser personas naturales o jurídicas podrán acceder a los créditos que se otorgará a través del "CFN Construye" que van desde los USD 25 millones (para personas naturales o jurídicas) hasta los USD 50 millones (grupos económicos), con tasas preferenciales y períodos de gracia de 18 meses para el financiamiento a los constructores de hasta el 80% de cada proyecto inmobiliario que edifiquen en

zonas urbanas y para implementar la infraestructura necesaria en urbanización de lotes, de tal manera que en ellos se pueda construir viviendas con todos los servicios.

CON CFN
VIVIENDA DE INTERÉS PÚBLICO O PRIORITARIO ENTRE USD 40.000 Y USD 70.000

CRÉDITOS PARA CONSTRUCTORES CFN	
ENTIDAD	CFN
TASA DE INTERES	6.5%
APORTE DEL CONSTRUCTOR	20% del valor del proyecto: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Costos Indirectos ▪ Valor del terreno
APORTE DE CFN	80% del valor del proyecto
AÑOS PLAZO	3 años
MONTOS DE CRÉDITO MÍNIMO	USD.50.000.00
MONTO DE CRÉDITO MÁXIMO	USD. 25.000000.00

*Tabla 5. Incentivos del Estado, créditos para constructores
Fuente: CFN - Elaborado: Departamento Técnico CAMICON*

Miramos que financiar el 80% de un proyecto de vivienda de Interés social es muy importante para un constructor ya que permite un acceso rápido al crédito agilizando así la construcción de la obra y por ende el acceso a la misma por parte de las familias, además la gráfica indica enlaces para poder tener banca de primer piso y de segundo piso con una propuesta más clara.

REQUISITOS:

- Información financiera y societaria de la empresa constructora
- Certificados de cumplimiento con los organismos de control como Superintendencia de Compañías y SRI.
- Antecedentes de su trayectoria como promotores inmobiliarios. A partir de ahí lo que habilitaría el desembolso del crédito es la constitución del fideicomiso y la verificación de los puntos de equilibrio jurídicos, financieros y comerciales.

Uno de las ventajas que más se destacan en adquirir este crédito es la rapidez con la que es tramitado un pedido, para el año 2014 un crédito demoraba en promedio 265 días, ahora el promedio para aprobación es de 90 días.

MÁS DETALLES:

- El proyecto se manejará mediante fideicomiso debidamente calificado, de administración de flujos y garantía, para efectivizar la venta de cada unidad habitacional y la posterior cancelación parcial de deuda a la CFN.
- Al final de 5 años, o antes, el constructor debe cancelar la totalidad de la deuda a la Corporación, es decir, al término de la venta de las unidades habitacionales. La cobertura de garantías se realizará de forma escalonada según los desembolsos.

BANCO DEL ESTADO – BEDE:

El Banco del Estado también ha participado muy activamente en este reto de atender al sector prioritario y social de manera dinámica con construcciones que puedan generar empleo y soluciones habitacionales al mismo tiempo, las tasas que encontramos el financiamiento son bastante manejables y las tasas de interés que el usuario final tiene también son muy accesibles.

A partir del 2015 el Banco del Estado ingresó con fuerza en el financiamiento de iniciativas orientadas a la construcción, comercialización y adquisición prioritaria de vivienda de interés social de hasta USD 40.000, a través de créditos preferentes para los promotores inmobiliarios y operaciones de redescuento que posibiliten a la banca privada ofrecer acceso a soluciones habitacionales a los hogares de menores ingresos manteniendo así el dinamismo de la economía local y reduciendo el déficit habitacional (Banco del Estado)

El BEDE ofrecerá créditos a promotores inmobiliarios, ya sean estos grupos de construcción o personas naturales, para la producción de proyectos habitacionales que tengan un costo de hasta \$40.000 000 con un plazo de hasta cinco años, con tres de gracia, estos créditos, que se concederán de manera directa a los constructores, tendrán una tasa de interés anual del 6,5% tanto para

proyectos de interés social como orientados a otros segmentos de clientes acatando así lo dispuesto por la resolución **045-2015-F**.

La vivienda de interés social debe contar con condiciones de habitabilidad establecidas, por el ente de control que es el Ministerio de Vivienda y contar con servicios básicos de infraestructura o un medio de abastecimiento de agua potable y de evacuación de aguas servidas.

BEDE	
VIVIENDA DE INTERES PÚBLICO O PRIORITARIO ENTRE USD 40.000 Y USD 70.000	
 	
COMPONENTE: FINANCIAMIENTO A LA OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL	
PROMOTOR	BENEFICIARIO FINAL
<p><u>PRIMER PISO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Plazo: Hasta 60 meses</i> - <i>Gracia: Hasta 36 meses</i> - <i>Tasa: 6,5% para VIS y no VIS</i> - <i>Garantías: Hipoteca abierta y/o garantía bancaria</i> <p><u>SEGUNDO PISO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Plazo: Hasta 60 meses</i> - <i>Gracia: Hasta 36 meses</i> - <i>Tasa de interés IFI al Promotor: 6,5% para VIS y no VIS</i> - <i>Proyectos 50% o más VIS.</i> 	<p><u>SEGUNDO PISO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Plazo: Hasta 20 años</i> - <i>Tasa IFI- Beneficiario: 4,99 %para VIS y no VIS</i> 
FUENTE: MINISTERIO COORDINADOR DE POLÍTICA ECONÓMICA	

*Tabla 6. Incentivos del Estado, créditos para constructores
Fuente: Ministerio Coordinador de Política Económica*

Uno de los objetivos de la investigación de este trabajo es determinar cómo mantener y mejorar la dinámica que fue planteada a partir del año 2015 la misma que se esperaba contemplar hasta el año 2018, anunciada por el gobierno y que ha comprometido un promedio de 30 millones de dólares que el Banco del Estado generará para créditos de vivienda social, 250 millones otorgados por las Corporación Financiera Nacional para el mismo objetivo, y el Biess ya comprometido hasta la fecha 1300 millones de dólares para crédito hipotecario.

En los ocho bancos más grandes del país la tasa pasará del 10% al 4,99%, mientras que en el Banco del IESS (Biess) bajará del 8,2% al 6%. Los plazos serán de hasta 20 y 25 años, en la banca privada y en el BIESS.

BIESS

El BIESS el cual ha tomado mayor importancia entre los ciudadanos desde el año 2010 esto gracias a sus bajos intereses y largos plazos de pago, ha otorgado al menos el 67% de sus créditos destinados a la vivienda de interés social o prioritario.

Cuando se hable de vivienda de interés social tenemos los parámetros y divisiones que sea establecido para esta, el costo por una vivienda de interés social será hasta los USD 40.000, y para una vivienda de interés prioritario asciende hasta USD 70.000, esto es también incidente al momento de créditos en la banca pública del Biess pues como se notará en el cuadro mostrado existen diferentes porcentajes en la tasa de interés en tiempos de otorgación del crédito.

VIVIENDA DE INTERES PÚBLICO O PRIORITARIO ENTRE USD 40.000 Y USD 70.000

CRÉDITOS HIPOTECARIOS BANCA PÚBLICA BIESS		
	ANTES	AHORA
TASA DE INTERES	8.48%	6%
ENTRADA	0%	5%
AÑOS PLAZO	25 años	25 años
MONTO		USD 70.000,00
TIEMPO DE OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO	6 meses	Plazo máximo 90 días

CRÉDITOS HIPOTECARIOS BANCA PRIVADA		
	ANTES	AHORA
TASA DE INTERES	10%	4.99%
ENTRADA	30%	5%
AÑOS PLAZO	15 años	20 años
MONTO		USD.70000.00

Tabla 7. Incentivos del Estado, créditos para compradores

Las condiciones de otorgación de créditos han mejorado en los últimos años, y lo importante en esto es como los créditos hipotecarios de banca privada como los créditos de banca pública logran mantener esta dinámica con la intención de que el sector de la construcción sea uno de los fundamentales sostenimientos de la economía del sector.

Otro de los parámetros que verifican esta aceptación de créditos con intereses bajos y largos plazos de pago a los que se acatan la población media a baja, se muestran a continuación donde se observa que el incremento de adquisición de créditos en el BIESS ha ido creciendo a partir del año 2012 aunque en estos últimos años se atraviese una difícil economía, que no es única en el país, estos valores han seguido un crecimiento muy aceptable, aunque en un menor porcentaje en el último año, lo cual indica que aún existe demanda de viviendas y por tanto deberá ser subsidiada por una oferta.

NÚMERO DE CRÉDITOS OTORGADOS POR EL SISTEMA FINANCIERO				
(PRIMER SEMESTRE, ÚLTIMOS AÑOS)				
Fuente: Market Watch				
	2012	2013	2014	2015
Biess	12.118	14.096	13.117	13.312
Sistema Financiero	7.735	6.143	6.857	6.525
Total	19.853	20.239	19.974	19.837

MONTO DE CRÉDITOS				
(PRIMER SEMESTRE, ÚLTIMOS AÑOS)				
Fuente: Market Watch				
	2012	2013	2014	2015
Biess	443.073	532.430	514.727	578.546
Sistema Financiero	321.864	272.973	340.422	383.706
Total	764.937	805.403	855.149	962.252

CRÉDITO PROMEDIO SOLICITADO AL SISTEMA FINANCIERO				
(USD, PRIMER SEMESTRE, ÚLTIMOS AÑOS)				
Fuente: Market Watch				
	2012	2013	2014	2015
Biess	36.563	37.772	39.241	43.460
Sistema Financiero	41.611	44.436	49.646	58.797
Total	38.530	39.795	42.813	48.505

Tabla 8. Incentivos del Estado, créditos para compradores

BANCA PRIVADA

La banca privada deberá entregar los préstamos a una tasa del 4,99%, a más de 20 años plazo y con el 5% de cuota de entrada. Antes de la medida, estas entidades otorgaban este producto al 10 y 12%, un plazo de 15 años y 30% de entrada (El Comercio “Nuevos créditos hipotecarios aplican para viviendas nuevas y construcción”, 2 de Abril del 2015).

Las tasas de intereses en el sector privado se manejan en función de la inflación del sector, incrementos que son hasta 20 años como muestra la tabla.

En el rango de vivienda de interés social y prioritario existen ahorros en las tasas de interés que benefician a las cuotas de pago que podrían beneficiar el precio final de la vivienda que se adquiere.

BANCA PRIVADA

Ahorro en Tasa de Interés - Ahorro en Pagos

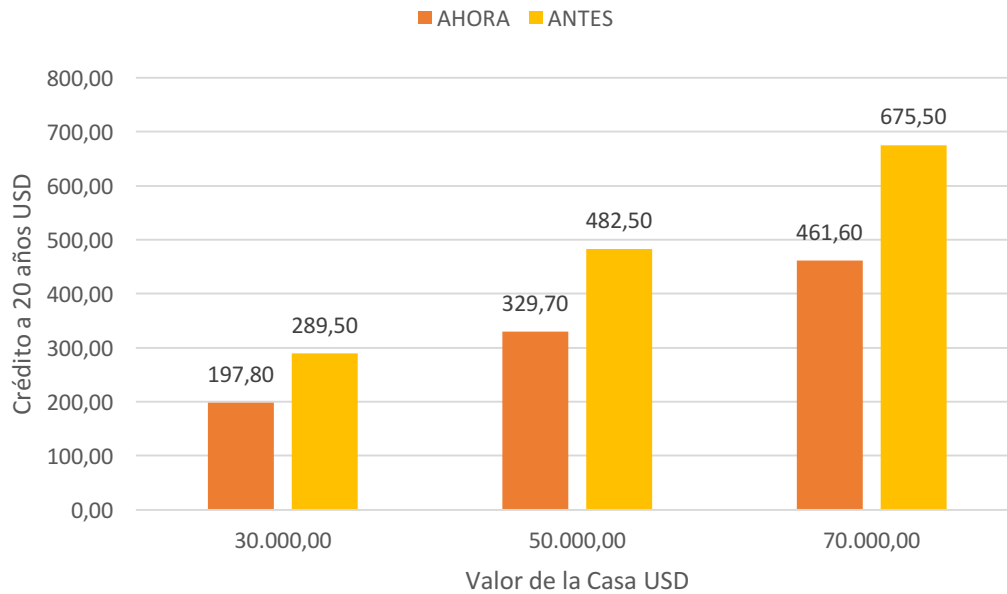
CRÉDITOS A 20 AÑOS		
Valor de la Casa	Ahora	Antes
	4,99%	10,00%
30.000,00	197,80	289,50
50.000,00	329,70	482,50
70.000,00	461,60	675,50
Caída de Cuota	-31,70%	

Esta Regulación es equivalente a una reducción del - 31,7% del valor de la casa

Tabla 9. Banca Privada

Fuente: Ministerio Coordinador de Política Económica

En la banca privada al momento se tiene seguridad que tendrá muchos limitantes para poder otorgar créditos para vivienda, por lo que el objetivo de esta investigación es lograr encontrar la fórmula que permite demostrar un atractivo en adquirir una vivienda en estos duros momentos.



Gráfica 25 Banca Privada

Fuente: Ministerio Coordinador de Política Económica

Realizado por: Investigador

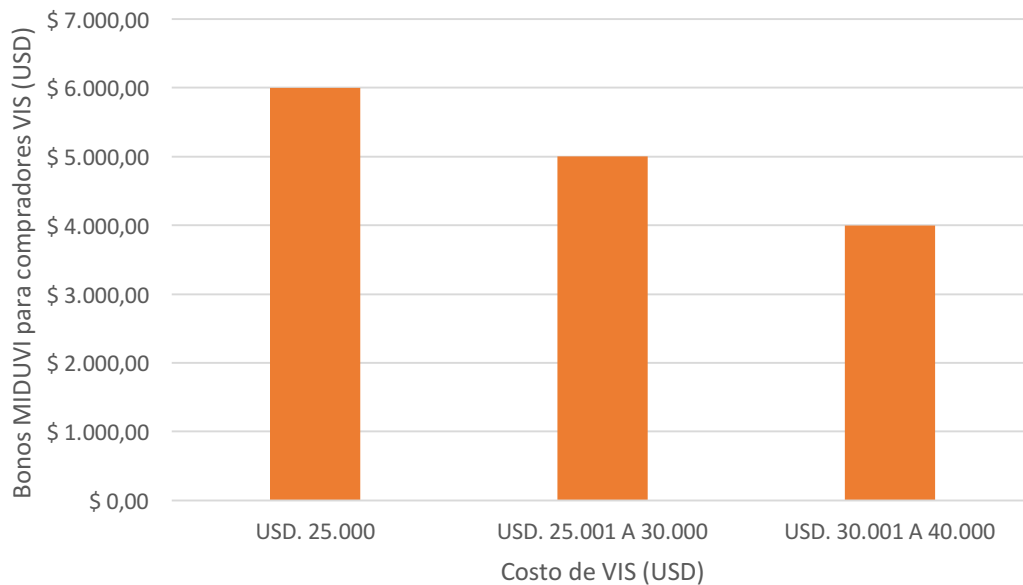
Hoy en día la banca privada también muestra una caída económica del país que afectado mucho a la clase social media, media alta y alta, demostrando que la clase baja podría ser la que puede mantener un endeudamiento por la adquisición de este tipo de vivienda.

* Vivienda de Interés Social menores a USD. 40.000	
BONOS MIDUVI PARA COMPRADORES VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL	
USD. 25.000	USD 6.000,00
USD 25.001 A USD 30.000	USD 5.000,00
USD 30.001 A USD 40.000	USD 4.000,00

Tabla 10 Bonos MIDUVI para compradores Viviendas de Interés Social

Fuente: MIDUVI

Elaborado por: Departamento Técnico CAMICON



Gráfica 26 Banca Privada

Fuente: MIDUVI

Elaborado por: Investigador

El gobierno nacional para incentivar la vivienda de interés social, y al ser una medida prioritaria la atención de este sector, ha puesto bonos determinados dentro de una tabla que puede ir desde USD 4000 hasta USD 6000 en función del tipo de vivienda, esta es una adecuada forma de dinamizar también el sector de la construcción, pero qué tiene que ser también visualizado como alternativa nuevos mecanismos que se pretende en esta investigación proponer para que sea la economía ecuatoriana en sí beneficiada con una dinámica diferente a la tradicional de bonos y beneficios que vienen fácil.

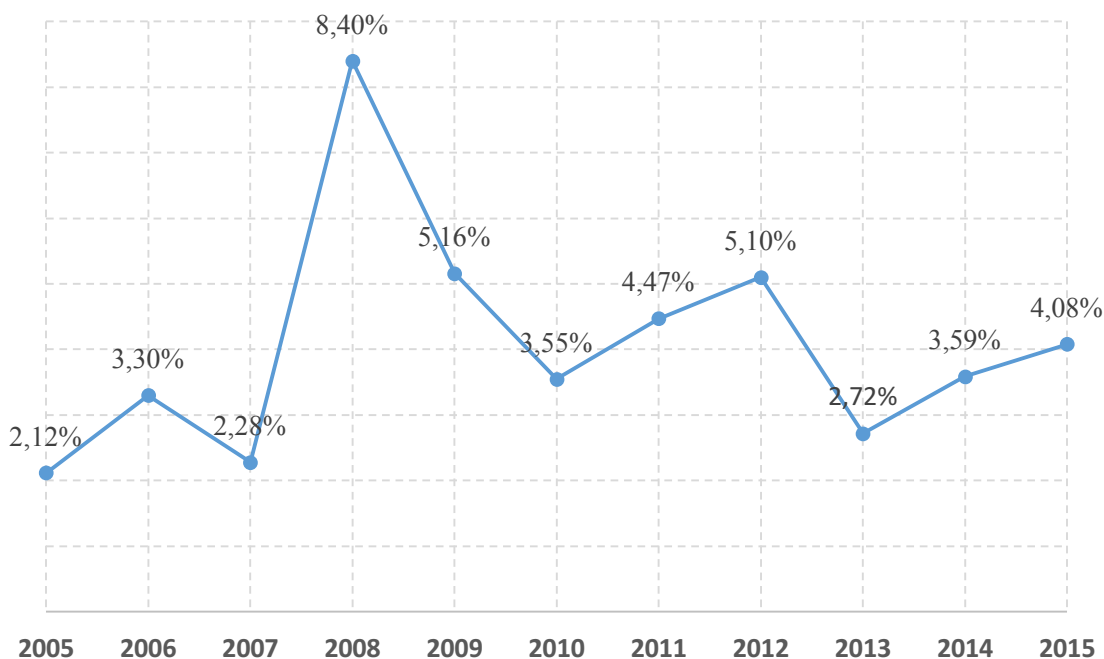
Encontrar la forma con la que podamos equilibrar y beneficiar al que menos tiene pero sobretodo la generación de empleo en esta industria es una de las fórmulas que deben ser encontradas por los ecuatorianos con ingenio y creatividad.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Existe un incremento sostenido del nivel de precios lo que ocasiona pérdida del poder adquisitivo de los hogares y competitividad de las exportaciones.

Se puede visualizar que el índice de precios al consumidor ha ido sufriendo cambios drásticos a través del tiempo, por ejemplo en el año 2007 presentaba un 2.28%, mientras que para el año 2015 este creció a una diferencia porcentual de 1.8%

Se observa un claro crecimiento porcentual en el año 2008 con un porcentaje de 8.40%, en comparación al año 2005 en el cual su porcentaje promedio era de 2.12%, es decir existía una diferencia porcentual de 6.28%.



Gráfica 27 Índice de precios al consumidor

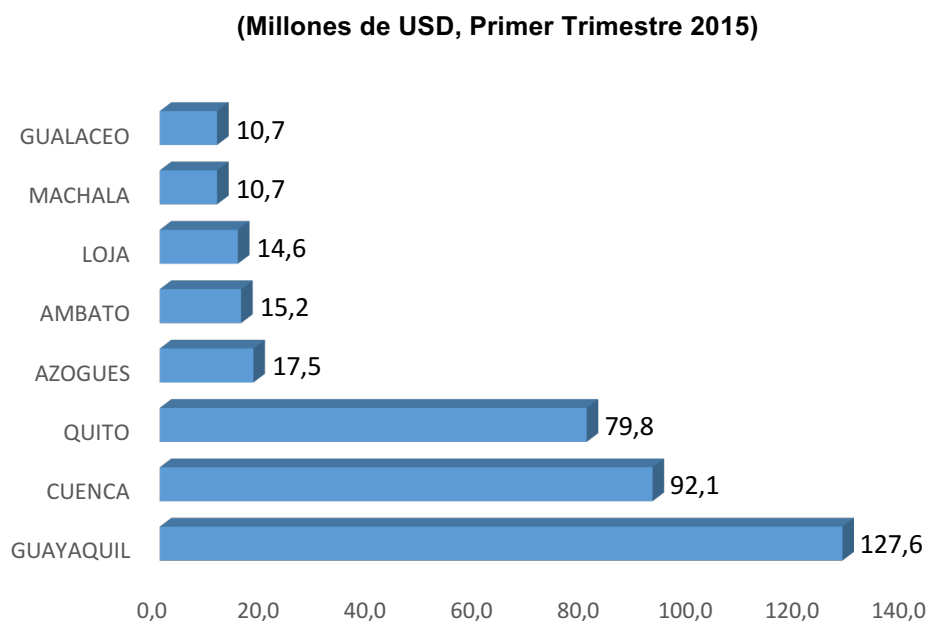
Fuente: INEC

Tomado de: Unidad de Investigación Económica y de Mercado – EKOS (Enero 2016)

Gráfica: Elaboración del Investigador

INGRESOS REMESAS MIGRANTES

La **Gráfica 28** muestra que durante el primer trimestre de 2015, las ciudades de Guayaquil, Cuenca, Quito y Azogues, se constituyeron en las principales receptoras de remesas, al recibir en conjunto USD 317.0 millones, que representaron el 59.8% del flujo de remesas recibido.

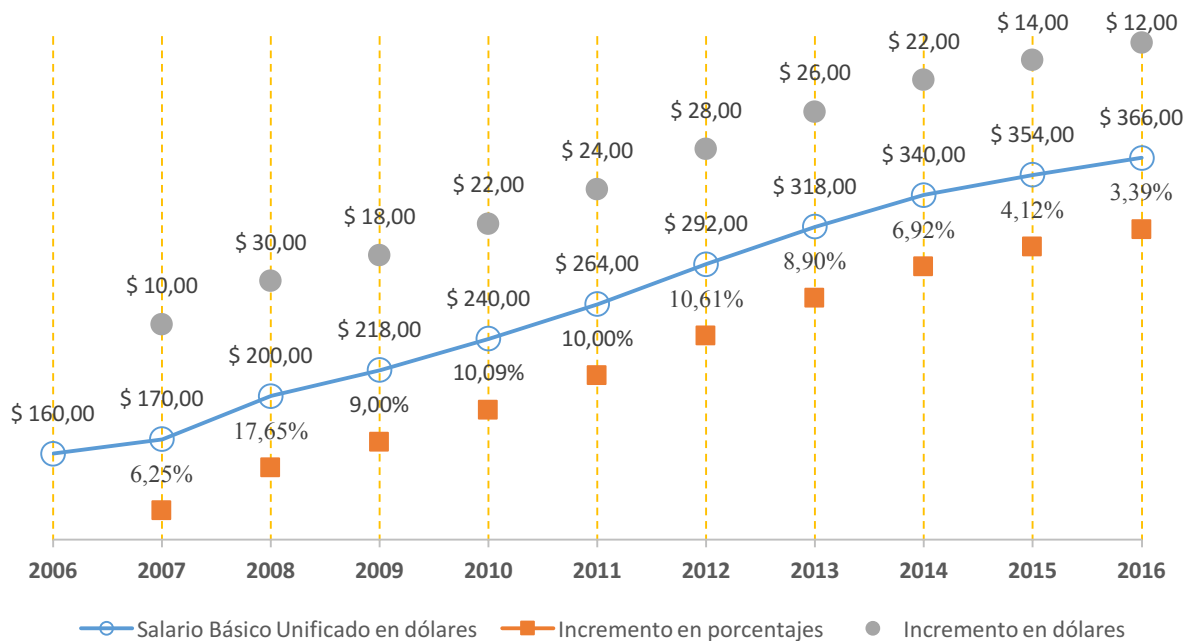


Gráfica 28. Principales ciudades beneficiadas de Remesas
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Investigador

SALARIOS Y POLITICAS SALARIALES

Año	Monto (en dólares)
2007	170,00
2008	200,00
2009	218,00
2010	240,00
2011	264,00
2012	292,00
2013	318,00
2014	340,00
2015	354,00
2016	366,00

Tabla 11. Evolución del Salario Básico Unificado
Fuente: Ministerio de Trabajo



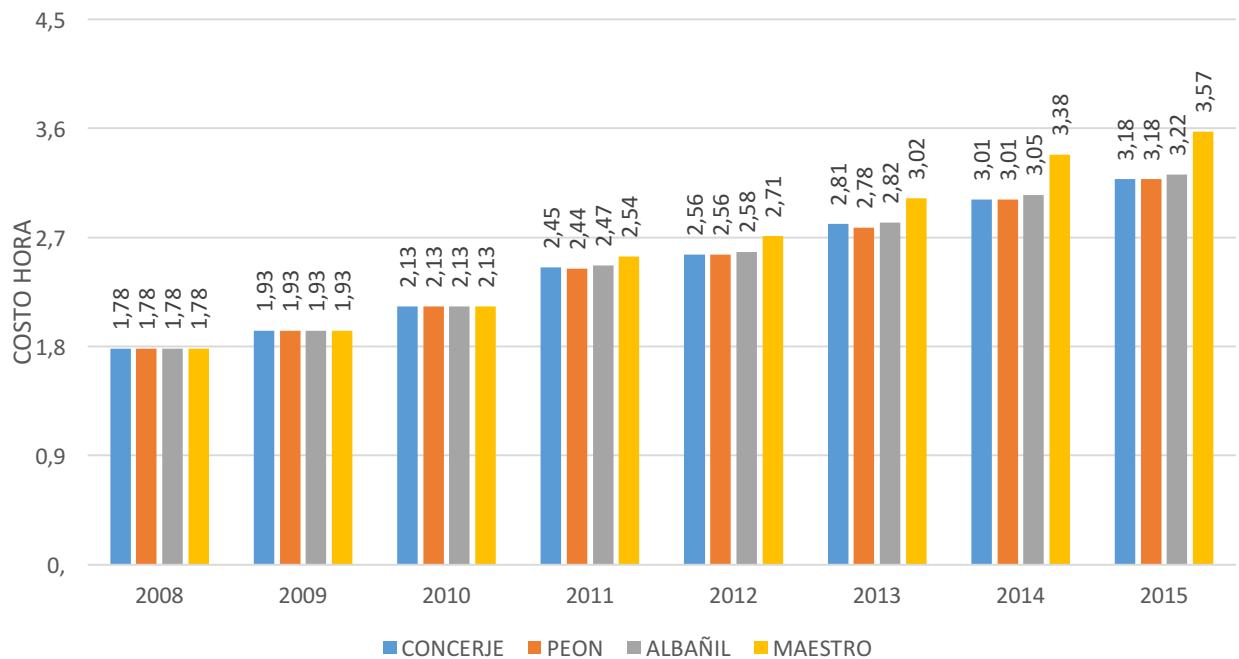
Gráfica 29. Evolución del Salario Básico Unificado *Fuente: Banco Central del Ecuador*
Fuente: Ministerio de Trabajo
Elaborado por: Investigador

Se muestra en la gráfica, el salario básico unificado ha tenido un crecimiento sostenido, incrementando un 3,39 % al 2015. El incremento salarial se dio en los sectores de pesca, minas, productos farmacéuticos, bebidas y tabacos, metalmecánica, vehículos, construcción, venta de productos, turismo, transporte, actividades tipo servicios, enseñanza y salud.



Ilustración 6 Evolución del Salario Básico Unificado
Fuente: Google Imágenes

Se puede observar que para el año 2014 existía una inflación de 3.20%, es decir, USD 10.18, presentando una productividad de 3.63% (USD 11.54), generando un incremento de 6.83% es decir USD 22. Por ende, USD 340.00

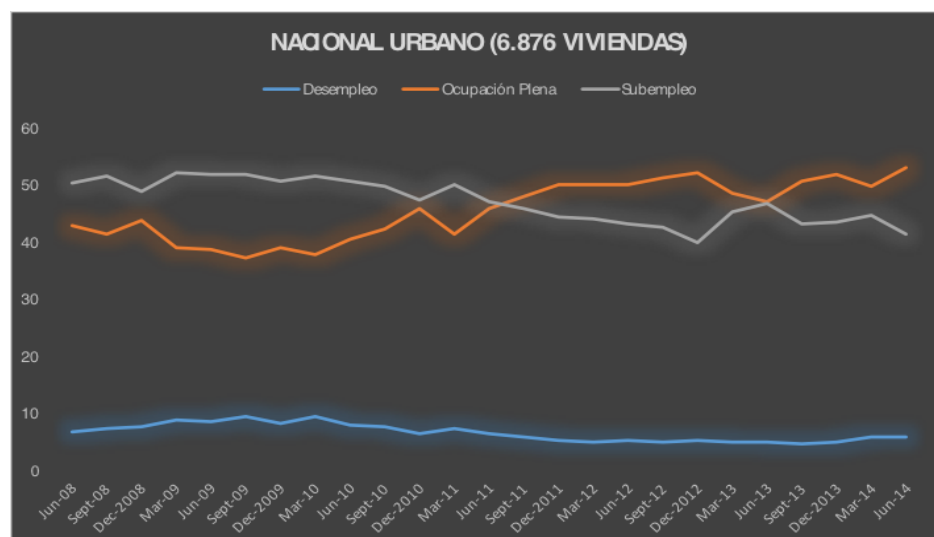


Gráfica 30. Incremento de los salarios de mano de obra

Fuente: Contraloría General del Estado

Elaborado: Departamento Técnico CAMICON

EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO

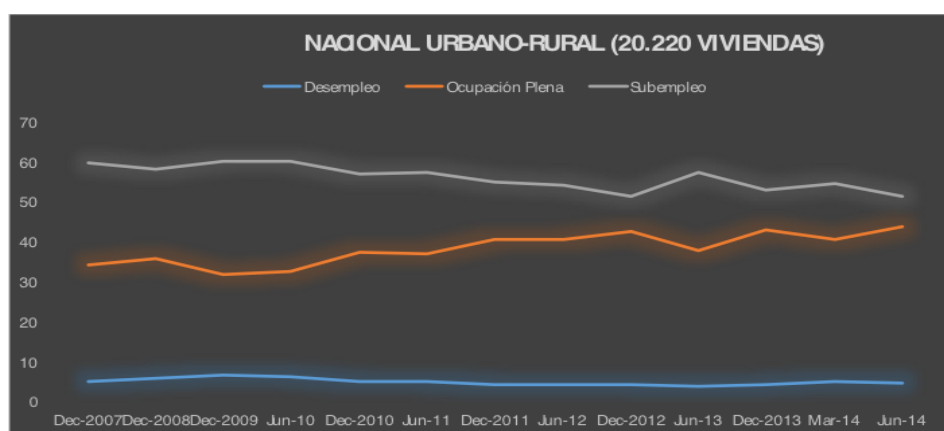


Gráfica 31. Estadísticas de desempleo Nacional Urbano

Se puede notar que los indicadores de desempleo, sub empleo y ocupación plena, en los últimos seis años han venido manteniéndose dentro de un parámetro regular, lo difícil es mirar las cifras que proyecta del 2015, y la que vamos a notar un incremento en el desempleo y por supuesto un aumento del

sub empleo, bajando el factor de ocupación plena provocando lo que ya hemos sentido en estos primeros meses, que es una retracción económica que lo que tiene como consecuencia es una desaceleración profunda en el ritmo de crecimiento del Ecuador.

A partir de la información de las viviendas urbanas a nivel nacional es importante notar como fue el comportamiento y cómo debemos actuar en el historial y la proyección a futuro con esta medida que nos indica la parte laboral muy interactuará dentro de la industria de la construcción.



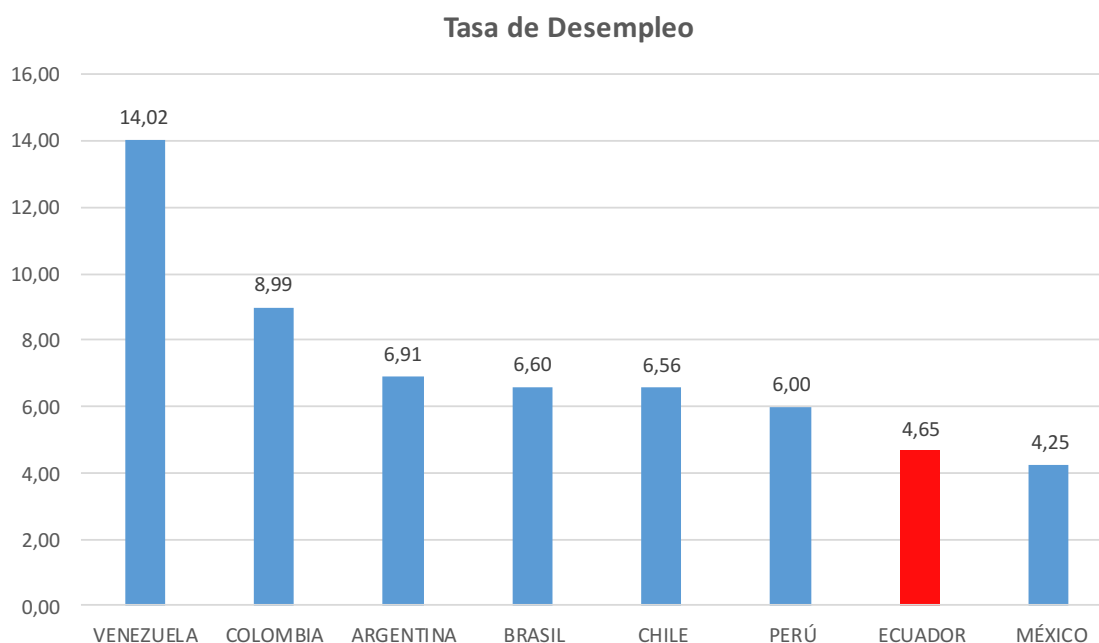
Gráfica 32. Estadísticas de desempleo Nacional Urbano

Podemos obtener datos actuales desde el 2014 hasta el 2015 en el Ecuador en donde se registró una tasa de desempleo nacional de 4,77% en diciembre del 2015 en comparación al 3,80% que alcanzó en diciembre del 2014, un incremento de 0,97 puntos porcentuales, según datos publicados este 18 de enero del 2016 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). La entidad considera que ese aumento en el desempleo es estadísticamente significativo.

En el mismo reporte, el INEC señala que el empleo adecuado disminuyó 2,8 puntos al pasar de 49,28% en diciembre de 2014 a 46,50% en el mismo mes del 2015, variación que también es estadísticamente significativa. Asimismo, el subempleo pasó del 12,87% a 14,01%. En el área urbana el desempleo alcanzó el 5,65%, mientras en diciembre del 2014 esa tasa llegó a 4,54%. En el área rural, el desempleo pasó de 2,25% en diciembre del 2014 al 2,88% del mismo

mes del 2015. “Las variaciones tanto del área urbana como rural son estadísticamente significativas”, dice el INEC.

Al cerrar el 2015, la pobreza se ubicó en 23,3% y la pobreza extrema en 8,45%. Estas cifras no representan variaciones estadísticamente significativas con respecto a diciembre del 2014; 2016 es un año complicado dado que todos estos valores se verán afectados, dado que están relacionados al desempleo provocado por la situación que atraviesa Ecuador.



Gráfica 33. Tasa de Desempleo en la Región
Fuente: WEO Octubre 2015 - Fondo Monetario Internacional (FMI)
Revista EKOS (Noviembre 2015)

El desempleo en la región presenta algunas disparidades. Ecuador y México tienen las tasas más bajas, por debajo del 5%, de acuerdo a sus estimaciones oficiales; en tanto que Colombia maneja un valor cercano al 9%. El caso más alarmante de la región es una vez más el venezolano, que supera el 14%. Se espera un incremento del desempleo en Ecuador para el año 2016, dada la compleja situación económica que se presenta actualmente. El principal problema es la ocupación inadecuada que se ubica en valores cercanos al 50% de la Población Económicamente Activa.

CAPÍTULO II

EVALUACIÓN DE LOCALIZACIÓN



ANTECEDENTES

Las viviendas de interés social es un proyecto que surge en el gobierno de Rafael Correa el cual se lleva a cabo mediante la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda (EPMHV) en la ciudad de Quito, este proyecto se desarrolla ante la necesidad de las familias de clase media a baja en acceder a una vivienda propia. De acuerdo a las cifras proporcionadas por el INEC según el Censo de Población y Vivienda del 2010, en el país existen 4.654.054 unidades de vivienda propia las demás unidades de vivienda son ocupadas mediante acuerdos de arrendamiento, anticresis o cedidas por distintas razones a quienes las habitan, además, 1'365.022,00 familias ecuatorianas son carentes de vivienda propia, representando el 35.82% de los 3'810.548,00 hogares existentes y, es el 21.43 % correspondiente a 816.664 moradas que están en arriendo.

El déficit cuantitativo de la vivienda no es el único problema que enfrenta el país, al igual que este el déficit cualitativo tiene una gran importancia dentro de la economía del país, esto implica a viviendas deterioradas y que no cuentan con los servicios básicos (agua potable, alcantarillado sanitario y energía eléctrica), todo esta deficiencia está estrechamente relacionado con lo económico, social, ambiental, tecnológico, político, etc.

POLÍTICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA

ORDENANZAS MUNICIPALES

Los municipios se encuentran obligados a trabajar en la planificación de las ciudades e intervención en vivienda y el suelo urbanizable, por lo que Los municipios deberán incluir en su política y gestión de sus Planes de Desarrollo a las parroquias rurales y territorios ancestrales que lo integran.

ÁMBITO	LEGISLACIÓN	ACTORES	COMPETENCIAS
REGIONAL, PROVINCIAL O LOCAL	ORDENANZAS	GAD s	Formulacion de Planes de Desarrollo
		Empresas Municipales	Prestacion de servicios basicos y promocion de vivienda de interés social
		Donantes, Agencias de Cooperación y ONGs	Apoyo para la definicion de proyectos a través de la participación ciudadana
		Sector privado y otros actores	Promover el derecho a vivienda a la ciudad: definición de políticas públicas, fortalecimiento del Sistema de Incentivos para la Vivienda, apoyo sobre políticas y reglamentos destinados a vivienda y regularización de la tenencia.

*Tabla 12 Marco Legal Institucional de la Vivienda en el DMQ
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014*

ORDENANZA - 004 - PLAN GENERAL DE DESARROLLO TERRITORIAL PARA EL DMQ (PGDT).

El Plan General de Desarrollo Territorial del Distrito Metropolitano de Quito (PGDT) es un instrumento operativo para orientar el desarrollo de la región metropolitana, la ciudad y sus centros poblados.

Art. 1: Definición: El PGDT es el instrumento director para el desarrollo y ordenamiento físico - espacial del territorio del Distrito Metropolitano de Quito.

Art. 2: Contenido: El Plan determina con carácter normativo: la Clasificación General del Suelo en el DMQ; las etapas de incorporación de suelo urbanizable y las áreas de protección ecológica.

Se complementa con los esquemas directores de infraestructura básica, equipamientos, seguridad ante amenazas naturales transporte, vialidad, áreas históricas patrimoniales, espacio público, áreas verdes y recreativas. Incluye además una identificación de proyectos metropolitanos de carácter estratégico.

Art. 3: Objetivos: Propicia el mejoramiento de la calidad de vida de la población; el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales; la productividad económico social; la protección del patrimonio natural, cultural, urbano y la superación de los desequilibrios socio territoriales.

Está concebido para posibilitar la creación y defensa del espacio público; la protección del medio ambiente y la prevención de desastres.

ORDENANZA -024 - PLAN DE USO Y OCUPACIÓN DEL SUELO (PUOS).

ORDENANZA - 267 - PROMOCIÓN DE SUELO Y VIVIENDA NUEVA DE INTERÉS SOCIAL

Dedicada a la población de escasos recursos económicos para que puedan adquirir vivienda a bajo costo con todos los servicios y reducción de impuestos municipales.

Las viviendas consideradas de interés social gozarán de la exoneración del pago del impuesto predial por cinco años posteriores a su construcción o adjudicación, en aplicación a lo establecido en el art. 310 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal, se rebajará el 50% del valor del impuesto predial urbano y por un plazo improrrogable de 10 años. Se contará a partir de su construcción o adjudicación a las viviendas de interés social que se construya sin el Bono del Ministerio de la Vivienda (MIDUVI), en urbanizaciones aprobadas como de interés social progresivo y a las viviendas de programas municipales de vivienda social.

ORDENANZA - 307 - EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA

La Empresa Metropolitana de Hábitat y Vivienda (EPMHV) es:

... la encargada de ejecutar las políticas dictadas por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito en materia de habilitación y oferta del suelo; urbanización y promoción de vivienda destinadas a familias o personas que necesitan su primera vivienda, familias con ingresos bajos y medios, población vulnerable o en situación de riesgo; renovación urbana; mejoramiento habitacional; vivienda nueva para propietarios de suelo en el ámbito urbano y rural, colaborando en la reducción del déficit de vivienda

La Ordenanza Metropolitana de Creación de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda es la No 0307.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA (EPMHV)

- a) Promover la creación de soluciones habitacionales dignas y seguras para los habitantes del Distrito Metropolitano de Quito.
- b) Priorizar proyectos de vivienda social y de relocalización para los sectores vulnerables del Distrito Metropolitano de Quito.
- c) Promover y gestionar la asociación estratégica para la generación de proyectos de hábitat y vivienda en el Distrito Metropolitano de Quito.
- d) Desarrollar proyectos innovadores de gestión comunitaria y paisajística de los sectores urbanos y rurales del Distrito Metropolitano de Quito.
- e) Generar hábitats sostenibles para el desarrollo integral de las zonas urbanas y rurales del Distrito Metropolitano de Quito.
- f) Gestionar, con criterios de eficiencia y equidad el uso más adecuado del suelo.

PLAN OPERATIVO ANUAL 2016

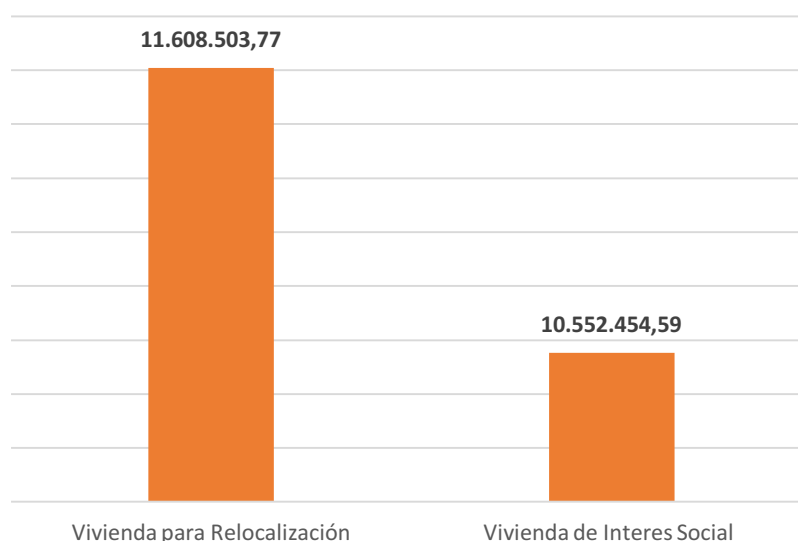
La proforma presupuestaria 2016 de la EPMHV asciende a **USD 24,86** millones de dólares, de los cuales el 16,76% corresponde a asignación de recursos municipales y el 83,23% corresponde a recursos no municipales (saldo de caja bancos y fondos de convenios); estos recursos se encuentran distribuidos en el Plan Operativo Anual 2016 en 2 programas y 4 proyectos, 2 corresponden a gastos de inversión y 2 proyectos de gastos de operación; de acuerdo al siguiente detalle:

PROGRAMA	RECURSO MUNICIPAL	RECURSO NO MUNICIPAL	TOTAL PRESUPUESTO
1. Plan de Vivienda	1,46 MM	20,7 MM	22,16 MM
2. Fortalecimiento Institucional	2,70 MM		2,70 MM
TOTAL PRESUPUESTO	4,76 MM	20,7 MM	24,86 MM

*Tabla 13 Presupuesto para POA 2016
Fuente: POA, 2016*

PROGRAMA: PLAN DE VIVIENDA

El Plan de Vivienda que lleva a cabo la Empresa considera el desarrollo de tres proyectos: Vivienda de Relocalización, Vivienda Comercial y Vivienda de Interés Social.



*Gráfica 34 Proyectos del POA 2016
Fuente: EPMHV
Realizado por: investigador*

PROYECTO: VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

La vivienda de interés social se define como la unidad habitacional destinada para las familias de estratos socio económico que según los parámetros del registro social, pertenezcan a los quintiles 1, 2 y 3 de pobreza o familias de personas con capacidades especiales y que no posean vivienda propia.

Para el 2016 es menester trabajar en alianzas público – privadas por lo que se iniciarán los análisis pertinentes y estudios que justifiquen el modelo de gestión al que apunta la Empresa para el desarrollo de propuestas habitacionales.

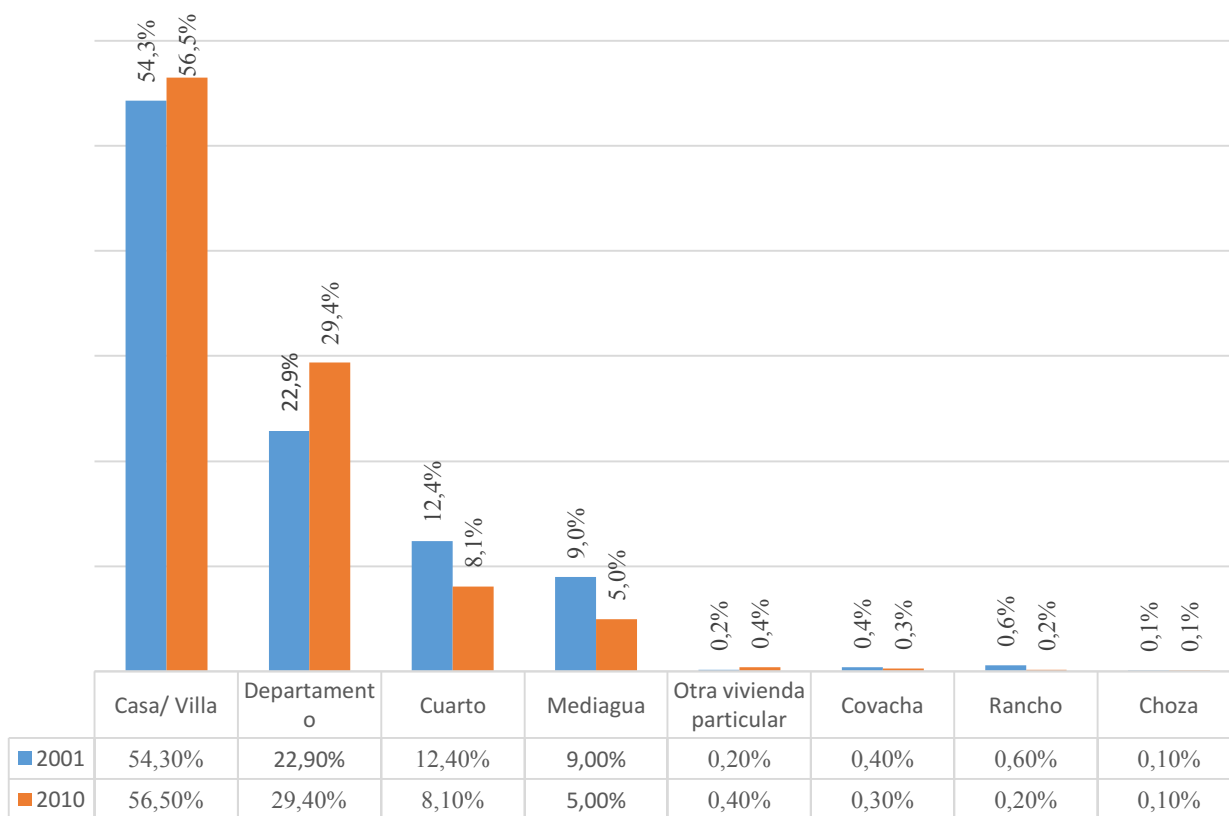
PRODUCTOS	TOTAL PRESUPUESTO
Calle Manuela Cañizares	1.965.951,64
Ciudad Bicentenario	4.128.320,21
Expropiaciones en el Centro Histórico*	2.065.061,34
Bellavista de Carretas Mz. 1	24.620,57
IESS El Ejido	9.072,00
Proyectos de Equipamiento	556.834,07
Proyecto de Mejoramiento de Barrios	716.904,30
Proyecto de Vivienda de Interés Social	308.886,71
Victoria del Sur Gastos de Inversión	107.455,36
Operador Urbano	414.494,00
Vivienda en el Centro Histórico*	254.854,39
TOTAL VIVIENDA INTERÉS SOCIAL	10.552.454,59
*Dinero Correspondiente a los convenios con PETROECUADOR y el IMP	

Tabla 14 Productos del Programa 2016

Fuente: POA, 2016

SITUACIÓN DE VIVIENDA EN PICHINCHA

Dentro de la presente investigación se detallara la situación de vivienda de manera macro mediante el análisis de la provincia de Pichincha, a fin describir la incidencia tiene el DMQ en su desarrollo y viceversa.



Gráfica 35 Tipo de Vivienda en Pichincha

Fuente: INEC – Resultados del Censo 2010 Población y vivienda en el Ecuador – Fascículo provincial Pichincha

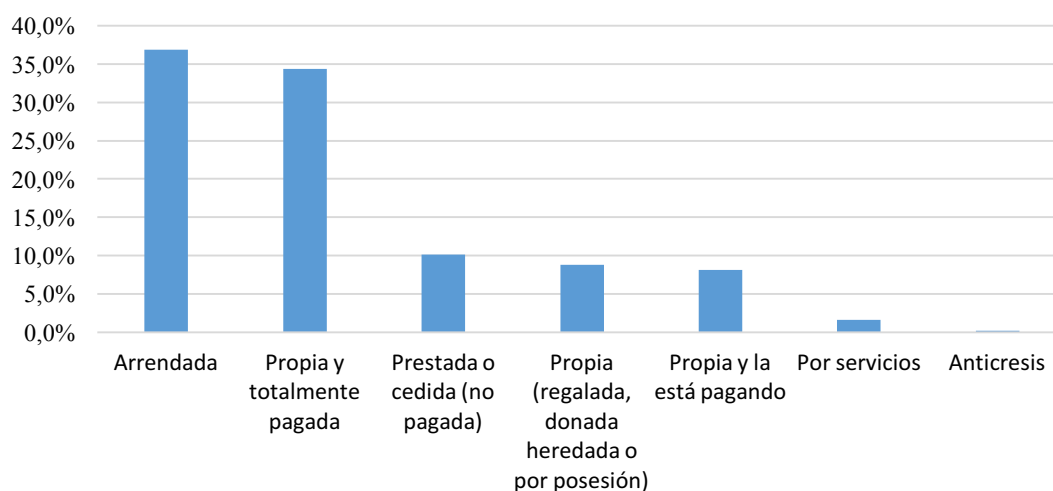
Realizado por: investigador

De acuerdo al Censo del año 2010, existen 727.838 unidades de vivienda en la provincia de Pichincha, donde las viviendas arrendadas representan el mayor porcentaje con un 36,9%.

TENENCIA DE LA VIVIENDA	UNID. VIVIENDAS	%
Arrendada	268.600	36,90%
Propia y totalmente pagada	250.221	34,40%
Prestada o cedida (no pagada)	73.356	10,10%
Propia (regalada, donada heredada o por	63.892	8,80%
Propia y la está pagando	58.769	8,10%
Por servicios	11.428	1,60%
Anticresis	1.572	0,20%
TOTAL	727.838	100%

Tabla 15 Tenencia de la vivienda en la Provincia de Pichincha
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Las viviendas Propias y totalmente pagadas representan el segundo porcentaje más alto en Pichincha con un 34,4%. Las demás unidades de vivienda (acuerdos de arrendamiento, anticresis o cedidas por distintas razones) representan el 18,8% del total de viviendas en la provincia. Aunque las unidades de vivienda propia ocupan un alto porcentaje en Pichincha, si consideramos todos los valores ajenos a esta categoría tenemos que un 65,6% de hogares no poseen vivienda propia y que aspirarían a obtenerla.



Gráfica 36 Tipo de Vivienda en Pichincha

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) - Tesis de Condolo Moreira, 2014

Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014

**Las gráficas fueron elaboradas por Investigador con las fuentes anteriormente mencionadas*

La tabla muestra los servicios básicos los cuales establece que a pesar de que existe un incremento en la población los servicios básicos también presentan este crecimiento de forma paralela, satisfaciendo por ende la necesidad de las personas.

SERVICIOS	2001	2010
SERVICIOS ELÉCTRICO		
Con servicio eléctrico público	587.111	714.408
Sin servicio eléctrico y otros	23.557	6.522
SERVICIO TELEFÓNICO		
Con servicio telefónico	319.262	428.602
Sin servicio telefónico	291.406	292.328
ABASTECIMIENTO DE AGUA		
De red pública	514.988	673.609
Otra fuente	95.680	47.321
ELIMINACIÓN DE BASURA		
Por carro recolector	516.028	682.045
Otra forma	94.640	38.885
CONEXIÓN SERVICIO HIGIÉNICO		
Red público de almacenamiento	475.678	632.059
Otra forma	134.990	88.871

Tabla 16 Servicios Básicos en Pichincha

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) - Tesis de Condolo Moreira, 2014

Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014

FACTORES QUE DETERMINAN LA DEMANDA DE VIVIENDA

La demografía es el principal factor a considerar para la determinación de la demanda de vivienda, con esto se pretende obtener las necesidades básicas de los hogares, además el crecimiento poblacional que ha sufrido el país y de forma específica la ciudad de Quito.

La población del DMQ representa el 15,5% de la población nacional y el 86,9% de la población de la provincia de Pichincha.

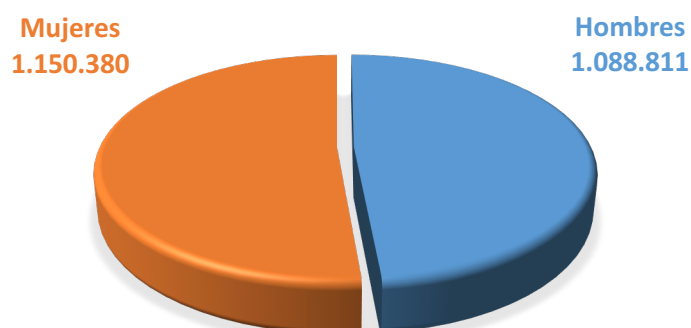
FACTORES DEMOGRÁFICOS

La demanda de vivienda responde a factores demográficos como una variable directa en función de que al existir un cambio o variación en la composición de los integrantes de la familia esto se repercutirá en la tenencia de vivienda se verá afectadas.

Para visualizar este componente se debe estudiar el comportamiento de las variables poblacionales, en concreto los relacionados con la evolución del número total de habitantes de la ciudad de Quito.

HABITANTES	QUITO
Hombres	1.088.811
Mujeres	1.150.380
TOTAL	2.239.191

Tabla 17 . Población del Distrito Metropolitano de Quito
Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014

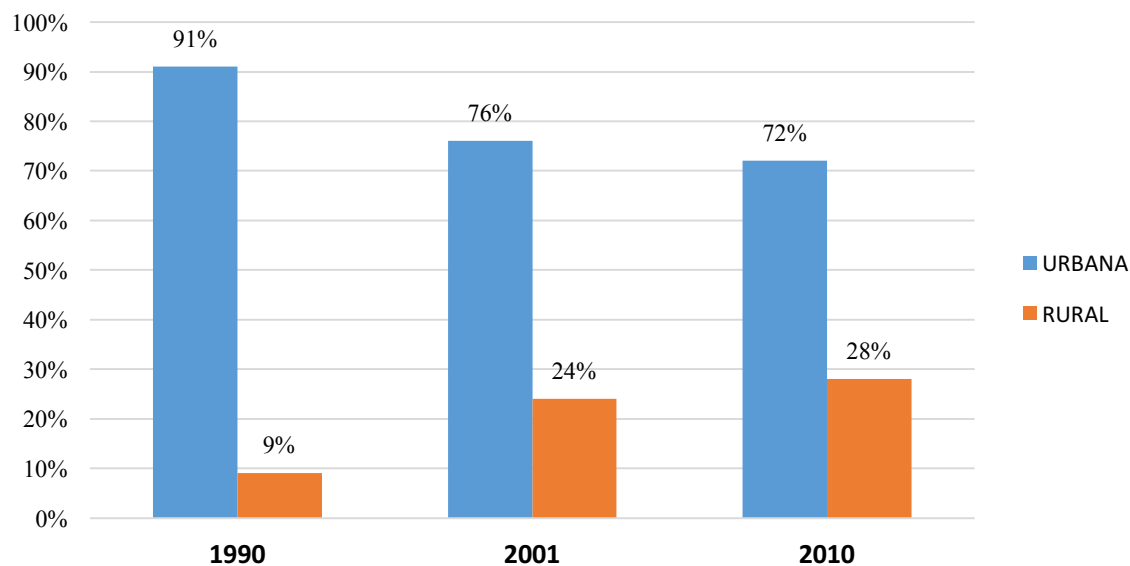


Gráfica 37 . Población del Distrito Metropolitano de Quito
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) - Tesis de Condolo Moreira, 2014
Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014
Realizado por: Investigador

El Distrito Metropolitano de Quito presenta la segunda ciudad más poblada del Ecuador, con 2.239.191 habitantes, según el último Censo de Población y Vivienda 2010 realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

AÑOS	URBANA	%	RURAL	%	TOTAL
1990	1.221.000	91%	115.000	9%	1.336.000
2001	1.399.000	76%	440.000	24%	1.839.000
2010	1.607.000	72%	631.000	28%	2.239.191

Tabla 18 . Crecimiento de la Población del DMQ
Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014



Gráfica 38 . Población del Distrito Metropolitano de Quito

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) - Tesis de Condolo Moreira, 2014

Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014

Realizado por: Investigador

De acuerdo con el PLAN METROPOLITANO DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL 2012-2022:

La distribución de la población entre Urbana y Rural se ha venido modificando, así lo muestran los resultados de los últimos censos realizados por el INEC, pasando de un 91% de población Urbana en 1990 al 72% en el 2010, mientras la población rural pasó de representar el 9% en 1990 al 28% en 2010.

Entre el 2001 y el 2010 se registra una disminución relativa de la población de las parroquias urbanas del 76,6% al 72,3%, mientras que la población de las parroquias rurales aumentó en 4,3 puntos porcentuales. Por consecuencia, en el 2010 menos de la mitad de los quiteños residen en el área comprendida entre la Av. Moran Valverde y el Aeropuerto Mariscal Sucre (correspondiente a las Administraciones Zonales Eloy Alfaro, Eugenio Espejo y Manuela Sáenz).

PROYECCIONES DE CRECIMIENTO EN DMQ

De acuerdo al PLAN METROPOLITANO DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL 2012-2022:

Las proyecciones de las tendencias de crecimiento al 2022 en cada parroquia, anuncian que se mantendrá esta dinámica y distribución territorial de crecimiento poblacional, anunciando aumentos poblacionales particularmente en las parroquias de Quitumbe, Solanda, Puengasí, La Argelia, Guamaní y Turubamba al sur y el Condado, Calderón, Cochapamba, y San Isidro del Inca al norte. Adicionalmente se prevén crecimientos poblacionales en las parroquias rurales de La Merced y Checa. Por otro lado, la población se reducirá notablemente en las parroquias urbanas Mariscal Sucre, Itchimbía, Centro Histórico, La Magdalena y Chimbacalle.

Por tanto se prevé que la población empiece a crecer en los extremos norte y sur de la ciudad de Quito, mientras que en el centro se espera una reducción de la misma.

ÍNDICE DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS (NBI)

Las parroquias con el mayor porcentaje de pobreza en hogares (48% a 76%) son las rurales Nono, Lloa, San José de Minas, Atahualpa y Puéllaro, les siguen las parroquias orientales de la Zona Nuevo Aeropuerto (excepto Puembo), junto con La Merced, Píntag, Guangopolo y Amaguaña, con un porcentaje de familias con NBI de entre 24% y 48%.

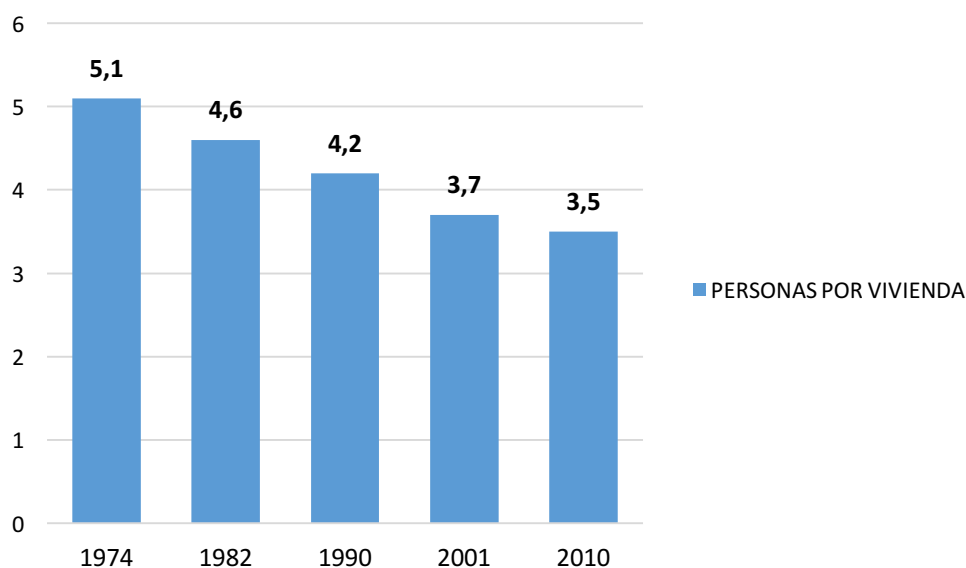
En contraste, las parroquias urbanas y algunas parroquias periféricas a las urbanas tienen un menor porcentaje de familias pobres (bajo el 24%), lo cual afirma la inequidad entre las áreas urbanas y las rurales especialmente las más distantes de la concentración urbana.

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y STOCK HABITACIONAL EN EL DMQ

En la última década, el número de hogares conformados por una persona se incrementó en un 75% alcanzando a 459.610 hogares a nivel de país, lo que indica un aumento en el número de hogares, más no en el número de personas que lo conforman, esto se corrobora con el siguiente cuadro.

DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO	VARIABLE	1974	1982	1990	2001	2010
	Población	742.537	1'055.509	1'336.800	1'839.300	2'239.191
	Stock Habitacional	145.595	229.458	318.285	497.108	641.214
	Personas por Vivienda	5,1	4,6	4,2	3,7	3,5

Tabla 19 Evolución de la población y stock habitacional en el DMQ
Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014



Gráfica 39 Evolución de la población y stock habitacional en el DMQ
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) - Tesis de Condolo Moreira, 2014
Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014

Se puede evidenciar que el número de integrantes en una familia ha ido disminuyendo a lo largo de los años, más no la población, está por el contrario ha ido aumentado en el transcurso del tiempo

Parámetros que definen a una vivienda precaria son:

- Techo (zinc, teja, paja o similares y otros materiales),

- Piso (caña, tierra y otros materiales)
- Pared (no se incluyen paredes de hormigón, ladrillo o bloque)

Se establece para el 2010 la existencia de 87.934 viviendas en situación precaria que significan 11,51% del total de viviendas del DMQ, este tipo de viviendas se encuentran en su mayoría en la zona rural.

VIVIENDA 2010		DEFICIT CUANTITATIVO	DEFICIT CUALITATIVO		
			PRECARIA	RECUPERABLE	NO RECUPERABLE
DMQ	764.180	132.461	87.924	79.193	8.731
URBANO	550.265	126.727	57.772	53.807	3.965
RURAL	213.915	5.734	30.152	25.386	4.766

Tabla 20 Déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda del DMQ
Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014
Elaboración: Luis H. Condolo, Jacqueline Moreira

En el análisis del déficit habitacional se presenta dos tipos de déficit, Cuantitativo, el que describe la falta de viviendas para los habitantes del Distrito Metropolitano de Quito, las cuales para el año 2010 alcanzan las 132.461 viviendas y déficit cualitativo que describe las condiciones físicas de una vivienda las que alcanzan las 87.924 viviendas catalogadas como precarias, 79.193 consideradas como recuperables y 8.731 como no recuperables.

FACTORES ECONÓMICOS

La población económicamente activa según datos del SIISE en el país bordea los 6.093.173 de habitantes, concentrándose en los principales centros urbanos del país, el Distrito Metropolitano de Quito reúne 21,69%, lo que equivale a 1.321.503 habitantes, es decir 59,02% de la población del Distrito Metropolitano.

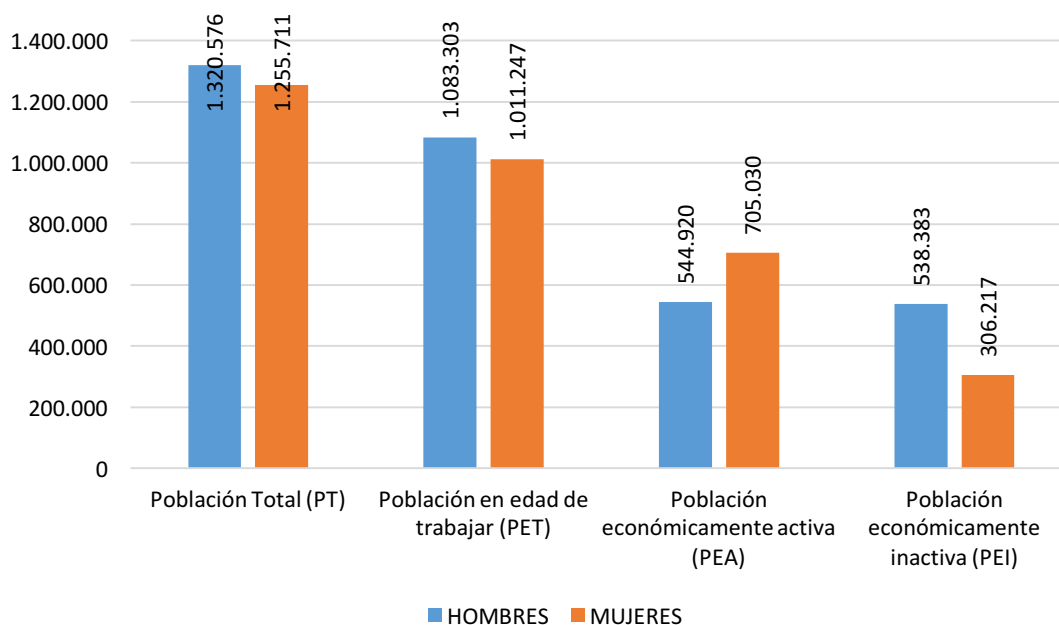
En cuanto a los desocupados, estos representan apenas el 4,9% de la Población Económicamente Activa (PEA) en el Distrito, mientras que a nivel nacional este indicador llega al 6,0%.

POBLACIÓN	HOMBRES	MUJERES
Población Total (PT)	1.320.576	1.255.711
Población en edad de trabajar (PET)	1.083.303	1.011.247
Población económicamente activa (PEA)	544.920	705.030
Población económicamente inactiva (PEI)	538.383	306.217

Tabla 21 Estructura de la PEA

Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014

Elaboración: Luis H. Condolo, Jacqueline Moreira



Gráfica 40 Evolución de la población y stock habitacional en el DMQ

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) - Tesis de Condolo Moreira, 2014

Si se analiza por edad tenemos que el 64% de los desocupados son aquellos menores de 35 años.

INGRESOS PER CÁPITA DEL HOGAR

El ingreso per cápita es menor a la línea de la pobreza USD 56,64 (2006) y de extrema pobreza USD 31,92 (2006), las cuales se actualizan mediante el Índice de Precios al Consumidor (IPC) a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV 2006).

A diciembre de 2010, la línea de pobreza se fija en USD 69,05 mensuales y para la extrema pobreza en USD 38,91 mensuales.

País - Región - Provincia	Porcentaje	Número de personas pobres	Población total
	(n/N)*100	n	N
Ecuador	25,6	4.033.626	15.785.614
Amazonía	35,6	292.688	822.388
Costa	28,5	2.261.206	7.926.355
El Oro	17,5	114.651	655.902
Esmeraldas	46,1	268.446	582.314
Guayas	23,2	923.891	3.986.330
Los Ríos	34,4	291.705	847.545
Manabí	36,6	538.773	1.471.215
Santa Elena	34,3	119.015	346.478
Z.N.D	12,9	4.727	36.57
Sierra	21,0	1.479.732	7.036.871
Azuay	18,8	148.107	786.119
Bolívar	49,1	97.165	198.083
Carchi	29,0	50.583	174.139
Cañar	31,1	77.945	250.791
Chimborazo	41,4	203.692	491.822
Cotopaxi	28,1	124.626	444.257
Imbabura	28,5	121.869	427.809
Loja	32,0	154.905	484.299
Pichincha	9,1	259.178	2.837.896
Sto. Dom. Tsachilas	33,3	133.802	401.828
Tungurahua	20,0	107.859	539.827

Tabla 22 Incidencia de la pobreza de ingresos
Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014
Elaboración: Luis H. Condolo, Jacqueline Moreira

Según datos del SIISE en el Ecuador existe el 2,81% de personas con extrema pobreza de ingresos. De los cuales el 3,3% están ubicados en la Provincia de Pichincha.

PAIS - DECILES	INGRESO MENSUAL PROMEDIO DEL HOGAR DOLARES	PROMEDIO PERCEPTORES	INGRESO PROMEDIO PER CAPITA
Decíl 1	164,21	1,5	109,47
Decíl 2	289,33	1,5	192,89
Decíl 3	389,49	1,5	259,66
Decíl 4	428,49	1,5	285,66
Decíl 5	508,6	1,5	339,07
Decíl 6	655,07	1,5	436,71
Decíl 7	777,31	1,5	518,21
Decíl 8	945,46	1,5	630,31
Decíl 9	1231,03	1,5	820,69
Decíl 10	2478,91	1,5	1652,61

Tabla 23 Ingreso promedio PER CAPITA

Fuente: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE)

Elaboración: Luis H. Condolo, Jacqueline Moreira

Quito, es la segunda ciudad que más aporta al PIB Nacional y la segunda con mayores ingresos per cápita, siendo en la actualidad la ciudad económica más importante del país.

La desigualdad del ingreso per-cápita en la ciudad de Quito, según la Encuesta de Empleo, Subempleo y Desempleo (ENEMDU 2012) se evidencia una profunda brecha si se tiene en cuenta que el 20% más pobre de la población cuenta con el 6,10% de ingreso per-cápita, mientras que el 20% más rico acumula el 31,36% de esos dos rubros.

PAGO MENSUAL POR ALQUILER



Ilustración 7 Alquiler de Viviendas
Fuente: Google Imágenes

De acuerdo con la investigación realizada por Luis H. Condolo y Jacqueline Moreira en “La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ”, para la ciudad de Quito los pagos mensuales por arriendo son muy variados dependiendo mucho del tipo de vivienda, acabados e inclusive el sector en el que se encuentra, van hasta los USD 100 corresponden al 30%, los arriendos de USD 101 a USD 200 el 47% , inmuebles que posiblemente encuadrarían en VIS , de USD 201 a USD 300 un 17% posiblemente de VIP, de USD 301 a USD 400 el 4%, de 401 a 500 el 1% y de 500 en adelante con 1%.

DE	HASTA	%
-	100	30%
101	200	47%
201	300	17%
301	400	4%
401	500	1%
500	en Adelante	1%

Tabla 24 Arriendo de Vivienda en el DMQ
Tomado de: Tesis “La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ”, UCE, 2014
Elaboración: Luis H. Condolo, Jacqueline Moreira

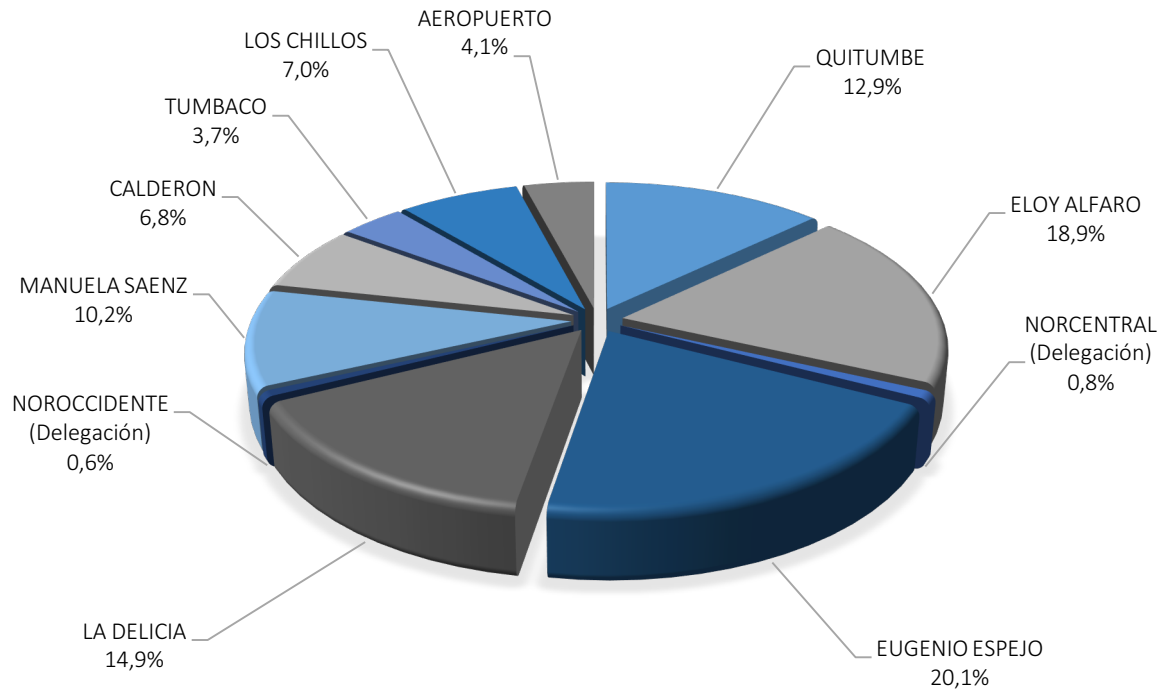
**VIVIENDAS PARTICULARES Y COLECTIVAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, POR CONDICIÓN DE OCUPACIÓN Y OCUPANTES
SEGÚN ADMINISTRACIONES ZONALES 2010**

MINISTRACIONES Y DELEGACIONES ZONALES	TOTAL VIVIENDAS	CONDICIÓN DE OCUPACIÓN Y OCUPANTES								PROMEDIO DE OCUPANTES POR VIVIENDA PARTICULAR
		OCUPADAS				DESOCUPADAS	EN CONSTRUCCIÓN	COLECTIVAS		
		TOTAL	CON PERSONAS PRESENTES		CON PERSONAS AUSENTES			VIVIENDAS	OCUPANTES	
			VIVIENDAS	OCUPANTES						
TOTAL DISTRITO	764.167	681.664	634.611	2.236.908	47.053	59.944	22.111	448	2.254	3,5
QUITO URBANO	549.472	498.651	466.464	1.615.786	32.187	37.996	12.611	214	1.465	3,5
RURAL	214.695	183.013	168.147	621.122	14.866	21.948	9.500	234	789	3,7
QUITUMBE	100.884	87.627	83.650	319.905	3.977	8.496	4.736	25	109	3,8
ELOY ALFARO	138.395	128.535	122.416	430.641	6.119	7.730	2.064	66	597	3,5
MANUELA SAENZ	76.166	69.797	64.961	220.207	4.836	5.294	1.028	47	202	3,4
EUGENIO ESPEJO	151.160	137.282	123.608	389.189	13.674	11.198	2.611	69	258	3,1
LA DELICIA	113.766	101.717	96.115	344.404	5.602	8.675	3.339	35	371	3,6
NOROCCIDENTE (Delegación)	5.513	4.416	3.507	12.476	909	947	146	4	9	3,6
NORCENTRAL (Delegación)	6.218	5.117	4.561	16.210	556	957	140	4	12	3,6
CALDERON	56.020	46.461	43.630	162.412	2.831	6.305	3.191	63	172	3,7
TUMBACO	27.676	24.911	22.837	81.477	2.074	1.839	911	15	149	3,6
LOS CHILLOS	55.826	47.734	44.515	167.903	3.219	5.181	2.820	91	295	3,8
AEROPUERTO	32.543	28.067	24.811	92.084	3.256	3.322	1.125	29	80	3,7

Tabla 25 Viviendas particulares y colectivas del Distrito Metropolitano de Quito, por condición de ocupación y ocupantes según administraciones zonales 2010

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 - INEC

Elaboración: Ing. Eliécer Estevez, STHV - MDMQ

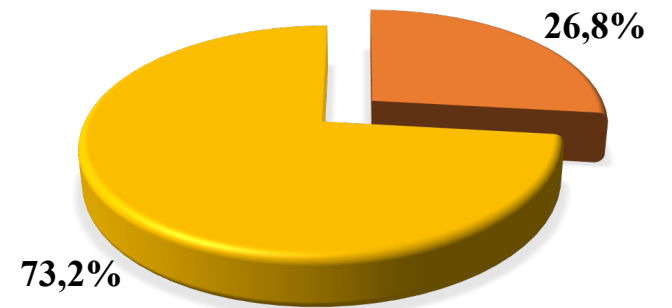


Gráfica 42 . Evolución de la población y stock habitacional en el DMQ

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010; INEC

Elaboración: Ing. Eliécer Estevez, STHV - MDMQ

Gráfica 41. Distribución Proporcional de la Vivienda Particular Ocupada en D.M.Q según áreas



PARROQUIAS URBANAS Y RURALES

El DMQ cuenta con 32 parroquias urbanas y 33 rurales

Tabla 26. Parroquias Urbanas y Rurales en el Distrito Metropolitano de Quito

URBANAS	RURALES
1. <u>BELISARIO QUEVEDO</u>	1. <u>ALANGASI</u>
2. <u>CARCELEN</u>	2. <u>AMAGUAÑA</u>
3. <u>CENTRO HISTORICO</u>	3. <u>ATAHUALPA</u>
4. <u>CHILIBULO</u>	4. <u>CALACALI</u>
5. <u>CHILLOGALLO</u>	5. <u>CALDERON</u>
6. <u>CHIMBACALLE</u>	6. <u>CHAVEZPAMBA</u>
7. <u>COMITE DEL PUEBLO</u>	7. <u>CHECA</u>
8. <u>CONCEPCION</u>	8. <u>CONOCOTO</u>
9. <u>COCHAPAMBA</u>	9. <u>CUMBAYA</u>
10. <u>COTOCOLLAO</u>	10. <u>EL QUINCHE</u>
11. <u>EL CONDADO</u>	11. <u>GUALEA</u>
12. <u>GUAMANI</u>	12. <u>GUANGOPOLO</u>
13. <u>IÑAQUITO</u>	13. <u>GUAYLLABAMBA</u>
14. <u>ITCHIMBIA</u>	14. <u>LA MERCED</u>
15. <u>JIPIJAPA</u>	15. <u>LLANO CHICO</u>
16. <u>KENNEDY</u>	16. <u>LLOA</u>
17. <u>LA ARGELIA</u>	17. <u>NANEGAL</u>
18. <u>LA ECUATORIANA</u>	18. <u>NANEGALITO</u>
19. <u>LA FERROVIARIA</u>	19. <u>NAYON</u>
20. <u>LA LIBERTAD</u>	20. <u>NONO</u>
21. <u>LA MAGDALENA</u>	21. <u>PACTO</u>
22. <u>LA MENA</u>	22. <u>PERUCHO</u>
23. <u>MARISCAL SUCRE</u>	23. <u>PIFO</u>
24. <u>PONCEANO</u>	24. <u>PINTAG</u>
25. <u>PUENGASI</u>	25. <u>POMASQUI</u>
26. <u>QUITUMBE</u>	26. <u>PUELLARO</u>

27. <u>RUMIPAMBA</u>	27. <u>PUEMBO</u>
28. <u>SAN BARTOLO</u>	28. <u>SAN ANTONIO DE PICHINCHA</u>
29. <u>SAN JUAN</u>	29. <u>SAN JOSE DE MINAS</u>
30. <u>SAN ISIDRO DEL INCA</u>	30. <u>TABABELA</u>
31. <u>SOLANDA</u>	31. <u>TUMBACO</u>
32. <u>TURUBAMBA</u>	32. <u>YARUQUI</u>
	33. <u>ZAMBIZA</u>

*Tabla 27 Parroquias Urbanas y Rurales en el Distrito Metropolitano de Quito
Elaboración: Ing. Eliécer Estevez, STHV - MDMQ*

INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS

AGUA POTABLE

Las principales fuentes que abastecen el sistema de captación, tratamiento y distribución de agua potable del DMQ se ubican en el callejón Interandino (Sistema Hidrográfico Guayllabamba-Esmeraldas) y en la cordillera Central o Real (Sistema Hidrográfico Río Napo-Amazonas) que proviene de las reservas naturales de Papallacta, Mica Quito Sur y Salve Faccha, que se nutren de nevados como el Antisana y Cotopaxi.

A. AGUAS REDIDUALES

Las aguas residuales del DMQ, de origen industrial y doméstico, se descargan a los sistemas hidrológicos que atraviesan el territorio. Los ríos más presionados y afectados son el Machángara, el San Pedro y el Monjas, todos ellos son afluentes al Río Guayllabamba.

B. ENERGIA ELÉCTRICA

La gestión de la energía eléctrica la realiza una empresa pública de alcance regional. Más de la mitad de la energía eléctrica consumida en el DMQ proviene de la central de Paute, que junto a la energía eléctrica de las centrales costeras de Termo- Esmeraldas y Electro-Guayas, cubre el 79% de las necesidades del DMQ; tan solo el 21% es producido localmente.

C. OTROS SERVICIOS

A continuación se esquematiza algunos de los servicios de educación, atención médica, áreas recreacionales, vialidad entre otros servicios con los que cuenta el DMQ en sus diversos sectores



Ilustración 9 Servicios Básicos - Agua Potable
Fuente: Google Imágenes

SECTOR		SUR	CENTRO	NORTE
EDUCACIÓN	SECUNDARIA	<ul style="list-style-type: none"> - Colegio: ACADEMIA AERONAUTICA MAYOR PEDRO TRAVERSARI - Colegio: Juan Pío Montufar - Colegio: Juan Montalvo 	<ul style="list-style-type: none"> -Colegio: SAGRADOS CORAZONES CENTRO - Colegio: SANTO DOMINGO - Colegio: Mejía 	<ul style="list-style-type: none"> - Colegio: Colegio ALBERTO EINSTEIN - Colegio: SAN GABRIEL -Colegio: JUAN PABLO II - UNIDAD EDUCATIVA EXPERIMENTAL LA DOLOROSA
	SUPERIOR	<ul style="list-style-type: none"> - Universidad Politécnica Salesiana - Universidad Tecnológica Equinoccial 	<ul style="list-style-type: none"> - Universidad de las Fuerzas Armadas Espe "Héroes del Cenepa" - Universidad Central del Ecuador 	<ul style="list-style-type: none"> - Universidad Politécnica Salesiana - Universidad Católica del Ecuador - Escuela Politécnica Nacional
ATENCIÓN MÉDICA		<ul style="list-style-type: none"> - Clínica de Especialidades Sur 	<ul style="list-style-type: none"> - Hospital Eugenio Espejo 	<ul style="list-style-type: none"> - Hospital Voz andez - Hospital Pediátrico Baca Ortíz
ACCESIBILIDAD		Los tres sectores cuentan con vías principales que se conecta entre ellas permitiendo así el desplazamiento de un lugar a otro; cada vía principal cuentas con vías de accesos a sus propiedades que generalmente son adoquinas esto ocurre en los barrios.		
SEGURIDAD		Cada sector sea este el norte, sur o centro de la ciudad tienen a disponibilidad unidades de policía comunitaria que trabajan de manera continua e interrumpida las 24 horas del día.		
CULTURA		En los últimos años este sector se ha venido caracterizando por su avance en su infraestructura, entre esto tenemos la terminal de autobuses en Quitumbe y Centro Comerciales.	El centro Histórico representa la mayor potencia de turismo en la ciudad de Quito entre los lugares más visitados tenemos: La Plaza de la Independencia, El Palacio de, la Plaza de San Francisco, el Panecillo además de museos y otros atractivos.	Por su parte el Norte de Quito, representa al sector más desarrollado arquitectónicamente, este lugar está en su mayoría cubierto por grandes edificios y centros comerciales entre esto tenemos: Quicentro Shopping que constituye un atractivo en este sector.

FINANCIERO	Banco del Pichincha es la entidad financiera que se encuentra disponible a lo largo del país y por ende de la ciudad de Quito, al igual que esta existen otras entidades bancarias como Banco de Guayaquil que atiendes las gestiones de los habitantes.
TRÁFICO	De manera general se puede mencionar que durante horas pico la circulación vehicular en los tres sectores se torna de muy baja fluidez, provocando así mayores tiempos de viaje, esto se debe a que el parque automotor ha superado la capacidad de la vía además del incremento poblacional.
RUIDO	El ruido es originado en la mayoría de casos por la circulación vehicular, y como se había mencionado la ciudad de Quito presenta un alto nivel de parque automotor que provoca este malestar en los habitantes; además existen otros parámetros como fábricas o industrias que provocan ruido pero en un menor porcentaje que el flujo vehicular.

Tabla 28 Matriz de Ponderación

Elaboración: Investigador

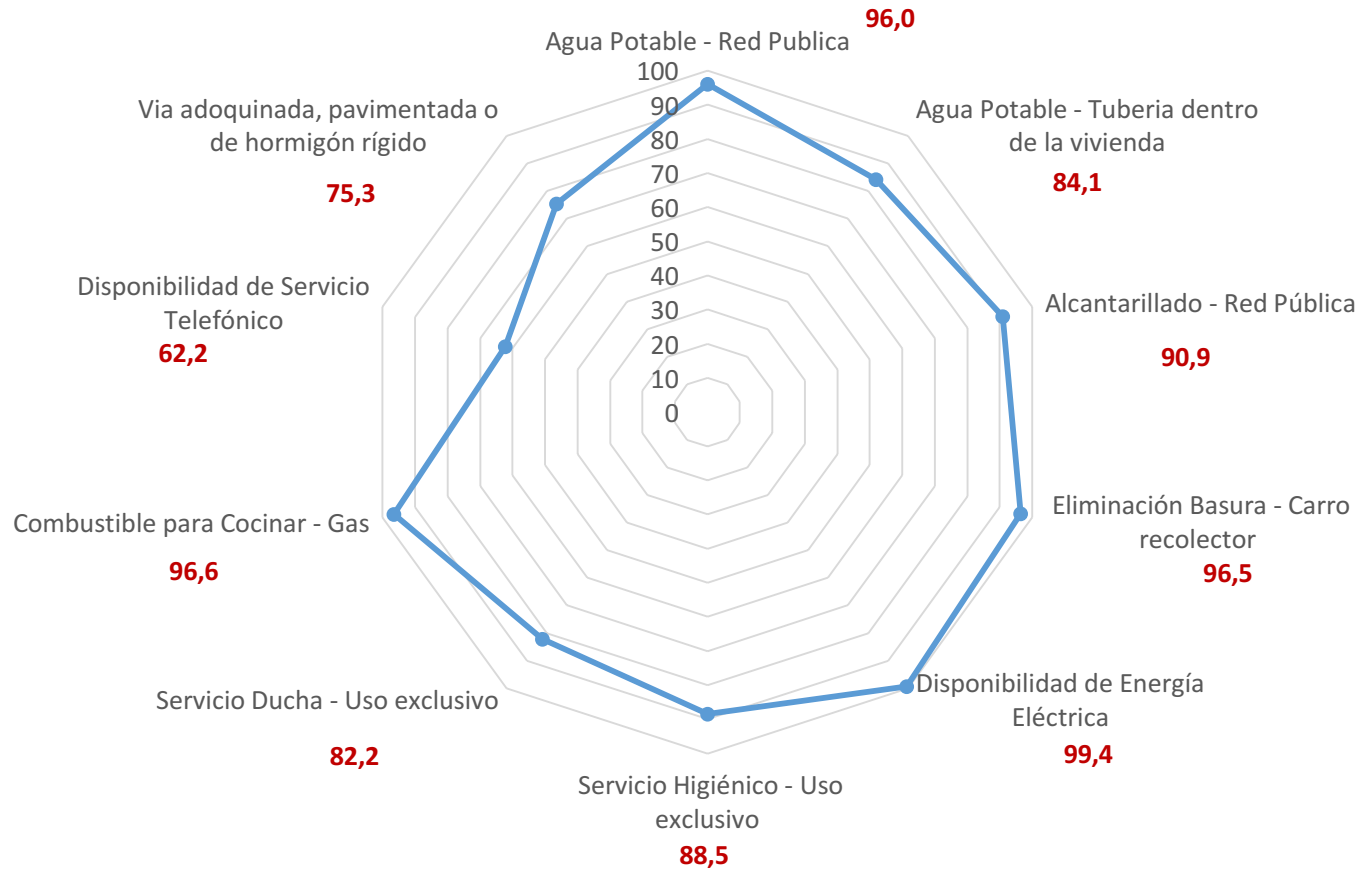
INDICADORES DE COBERTURA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO SEGÚN ZONAS – SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	TOTAL DISTRITO	QUITO		RURAL	ADMINISTRACIÓN o DELEGACIÓN ZONAL											
		URBANO	DISPERSO		QUITUMBE	ELOY ALFARO	MANUELA SAENZ	EUGENIO ESPEJO	LA DELICIA	NOROCCIDENTE (Delegación)	NORCENTRAL (Delegación)	CALDERÓN	TUMBACO	LOS CHILLOS	AEROPUERTO	
Cobertura de Servicios Básicos (Porcentaje)	Agua Potable - Red Publica	96,0	98,1	47,6	90,9	96,3	99	98,6	98,3	96,8	51,0	65,4	98,5	96,4	90,9	80,1
	Agua Potable - Tubería dentro de la vivienda	84,1	87,2	32,4	76,2	86,2	88,9	85,2	86,1	86,8	46,7	48,8	83,6	78,7	75,6	67,7
	Alcantarillado - Red Pública	90,9	96,6	14,8	76,2	94,2	97,9	97,0	96,7	92,9	30,9	44,9	85,2	80,8	75,8	64,3
	Eliminación Basura - Carro recolector	96,5	99,1	46,5	90,2	98,0	99,4	99,3	99,3	97,6	53,9	48,6	94,8	95,3	89,5	88,5
	Disponibilidad de Energía Eléctrica	99,4	99,6	95,4	98,8	99,1	99,7	99,6	99,8	99,4	94,0	95,3	99,2	99,5	98,8	98,7
	Servicio Higiénico - Uso exclusivo	88,5	89,5	69,0	86,1	89,2	90,1	83,6	92,0	89,3	83,1	75,6	89,8	86,5	88,3	75,6
	Servicio Ducha - Uso exclusivo	82,2	83,9	37,5	78,0	78,3	84,7	77,3	89,4	84,6	52,2	58,8	83,9	81,6	78,7	67,5
	Combustible para Cocinar - Gas	96,6	96,6	88,4	96,8	98,6	98,5	97,5	92,3	97,3	92,5	85,3	98,7	96,3	96,7	96,7
	Disponibilidad de Servicio Telefónico	62,2	64,3	23,8	56,8	50,0	67,0	60,5	75,7	60,6	23,7	39,6	59,3	65,4	59,7	42,0
	Vía adoquinada, pavimentada o de hormigón rígido	75,3	84,7	12,8	52,1	68,8	89,7	84,4	90,9	80,1	26,5	34,1	58,8	57,4	49,3	34,6

Tabla 29 Indicadores De Cobertura Del Distrito Metropolitano De Quito Según Zonas – Servicios Básicos

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 - INEC

Elaboración: Ing. Eliécer Estévez, STHV – MDMQ
<http://sthv.quito.gob.ec/images/html/Serbas10.h>



Gráfica 43 . Cobertura de Servicios Basicos (Porcentaje)

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010, INEC

Secretaria de Territorio Habitat y Vivienda – MDMQ

Elaboración: Ing. Eliécer Estevez, STHV - MDMQ

INDICADORES DE COBERTURA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO SEGÚN ZONAS – SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

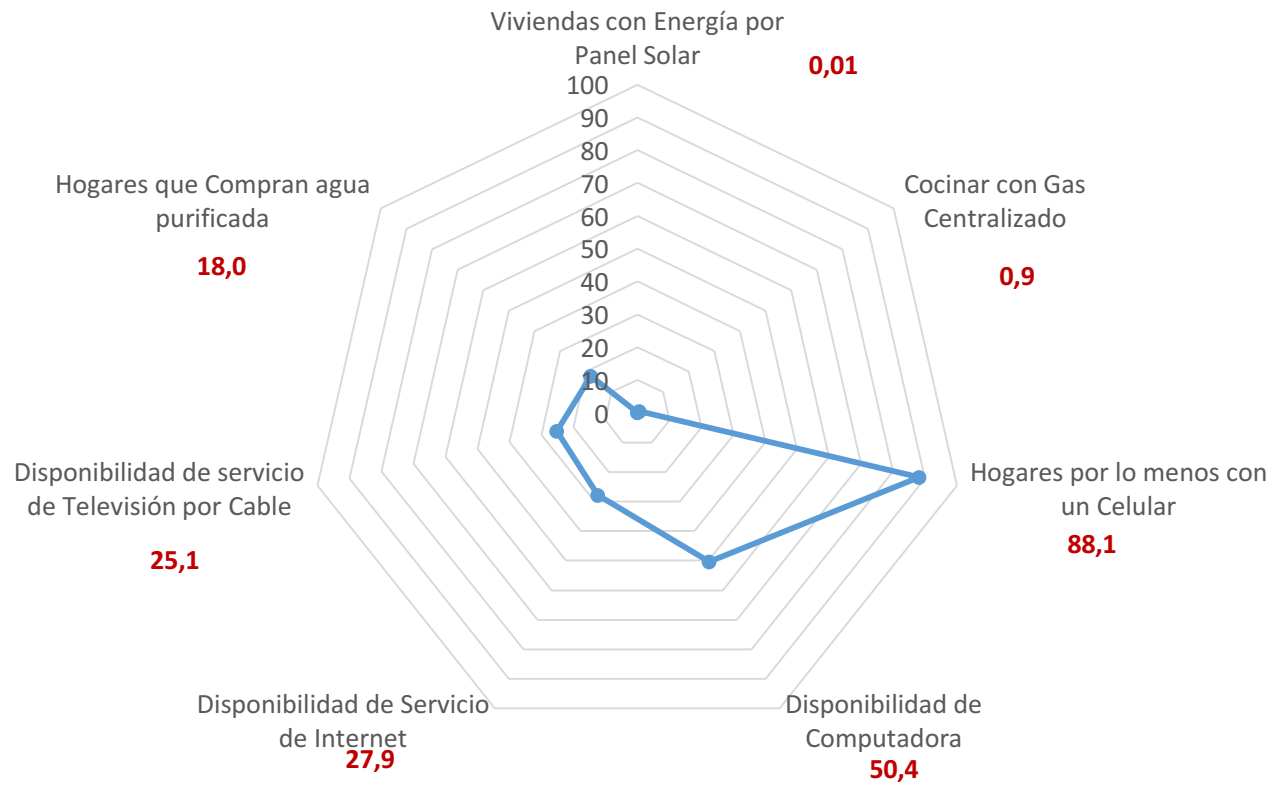
DESCRIPCIÓN	TOTAL DISTRITO	QUITO		RURAL	ADMINISTRACIÓN o DELEGACIÓN ZONAL											
		URBANO	DISPERSO		QUITUMBE	ELOY ALFARO	MANUELA SAENZ	EUGENIO ESPEJO	LA DELICIA	NOROCCIDENTE (Delegación)	NORCENTRAL (Delegación)	CALDERÓN	TUMBACO	LOS CHILLOS	AEROPUERTO	
Cobertura de Servicios Complementarios(Porcentaje)	Viviendas con Energía por Panel Solar	0,01	0,01	0,04	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,06	0,07	0,04	0,02	0,00	0,05
	Cocinar con Gas Centralizado	0,9	1,2	-	-	0,1	0,1	0,1	3,7	1,0	-	-	-	-	-	-
	Hogares por lo menos con un Celular	88,1	89,0	75,7	85,8	87,1	88,3	86,0	91,9	89,7	70,3	58,8	89,3	89,8	86,2	79,5
	Disponibilidad de Computadora	50,4	52,8	21,0	44,2	38,5	49,8	49,1	66,8	52,7	11,5	11,2	46,6	54,8	48,5	27,6
	Disponibilidad de Servicio de Internet	27,9	29,6	7,2	23,6	12,8	25,7	25,7	47,1	29,0	2,9	2,7	20,0	39,5	26,8	11,1
	Disponibilidad de servicio de Televisión por Cable	25,1	27,3	6,5	19,4	16,0	29,7	20,2	39,0	23,8	23,0	4,5	14,8	33,0	19,9	8,2
	Hogares que Compran agua purificada	18,0	18,5	6,4	16,6	11,9	17,2	15,9	26,9	16,6	2,8	1,8	16,1	25,3	19,2	9,8

Tabla 30 INDICADORES DE COBERTURA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO SEGÚN ZONAS – servicios complementarios

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 - INEC

Elaboración: Ing. Eliécer Estevez, STHV – MDMQ

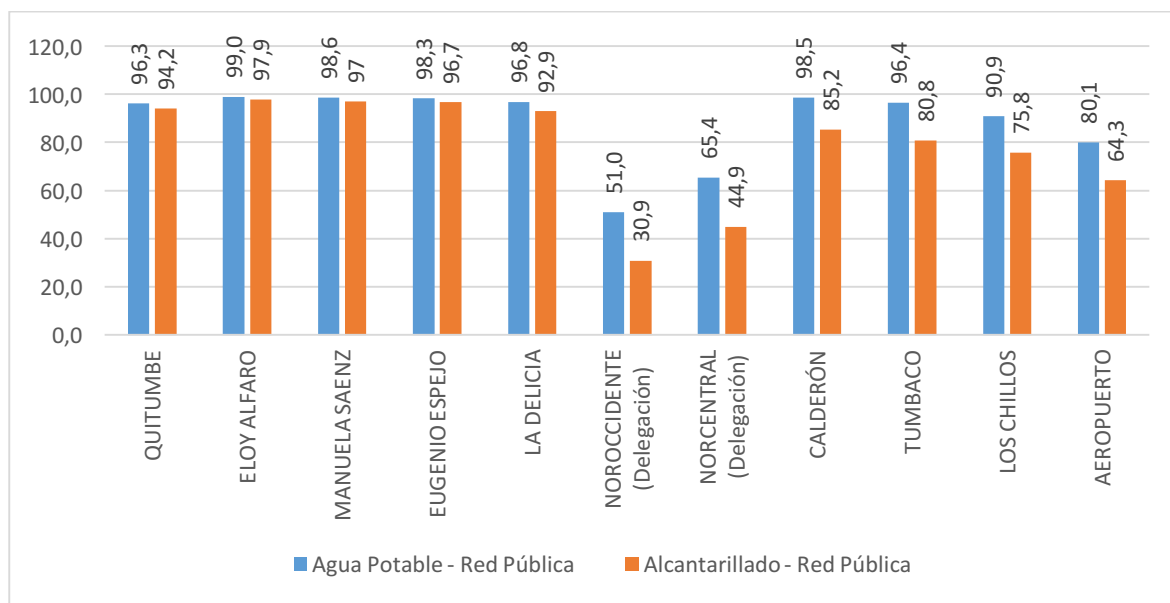
<http://sthv.quito.gob.ec/images/html/Serbas10.h>



Gráfica 44 . Cobertura de Servicios Complementarios (Porcentaje)

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010, INEC
 Secretaria de Territorio Habitat y Vivienda – MDMQ

Elaboración: Ing. Eliécer Estevez, STHV - MDMQ



Gráfica 45 . Agua Potable – Alcantarillado Red Pública según Zonas (Porcentaje)

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010, INEC
Secretaría de Territorio Habitat y Vivienda – MDMQ
Elaboración: Ing. Eliécer Estevez, STHV - MDMQ

EXPANSIÓN URBANA Y RESERVAS DE SUELO URBANO SIN CONSTRUCCION

De acuerdo al análisis de la información sobre la ocupación de los predios se ha establecido que en el DMQ al interior de las áreas definidas como urbanas existen 86.448 predios sin construcción que corresponden a 7.932 Has y equivalen al 21% del área urbana. De este total de áreas vacantes el 48% corresponden al área de la ciudad central y el 52% se encuentran en las áreas urbanas correspondientes a las parroquias rurales. Estas áreas urbanas sin construcción observan las siguientes características:

- El 83% de los lotes tienen servicio de agua, alcantarillado y energía eléctrica, el 15% cuentan con uno o dos servicios y solo el 2% no accede a ningún servicio.
- Según las asignaciones del PUOS el 79% del suelo está destinado a vivienda, el 6% a uso múltiple; el 3% a industria; el 2% a áreas de promoción; y, el 11% a agrícola residencial
- Predominan los lotes con tamaños mayores a 5.000 m² que constituyen el 42% de la reserva. El 26% de los lotes tienen superficies entre 1.501 y 5.000 m² y el 33% son lotes menores a 1.500 m²;

- 401 Has son de propiedad pública, que representa el 6% de la reserva
- 485 has se encuentran en asentamientos regularizados cuyo proceso no concluye por falta de obtención de escrituras.

La disposición y características del suelo urbano sin construcción guardan relación con el desarrollo físico histórico de la ciudad, en el que se evidencia que el área central observa un alto nivel de consolidación, ocupación del suelo y densificación, en la que el suelo urbano sin construcción no supera el 13%.

Así mismo, se muestran inconsistencias de la planificación del crecimiento de la ciudad que se observa en: la amplia incorporación de suelo urbano en el sur, en el norte y en los valles adyacentes a la ciudad; en los procesos de conurbación inter parroquiales, y, en la existencia de mecanismos restrictivos que dificultan el proceso legal de urbanización.

Esto evidencia la falta de políticas e intervenciones que regulen el mercado y atiendan la demanda de suelo y vivienda para sectores populares, que han debido resolver esos requerimientos a través de la informalidad. En este contexto se entiende la importante existencia de suelo urbano sin construcción respecto a las áreas urbanas definidas en cada zona como son los casos de Quitumbe (35,5%), Tumbaco (30,8%), Los Chillos (30%), Calderón (24,5%), Delegación Noroccidental (22.8%) y La Delicia (19,6%). Esta escasa consolidación se explica también por el tiempo relativamente corto que tiene el proceso de urbanización de esas zonas.

Densidad de población por parroquia

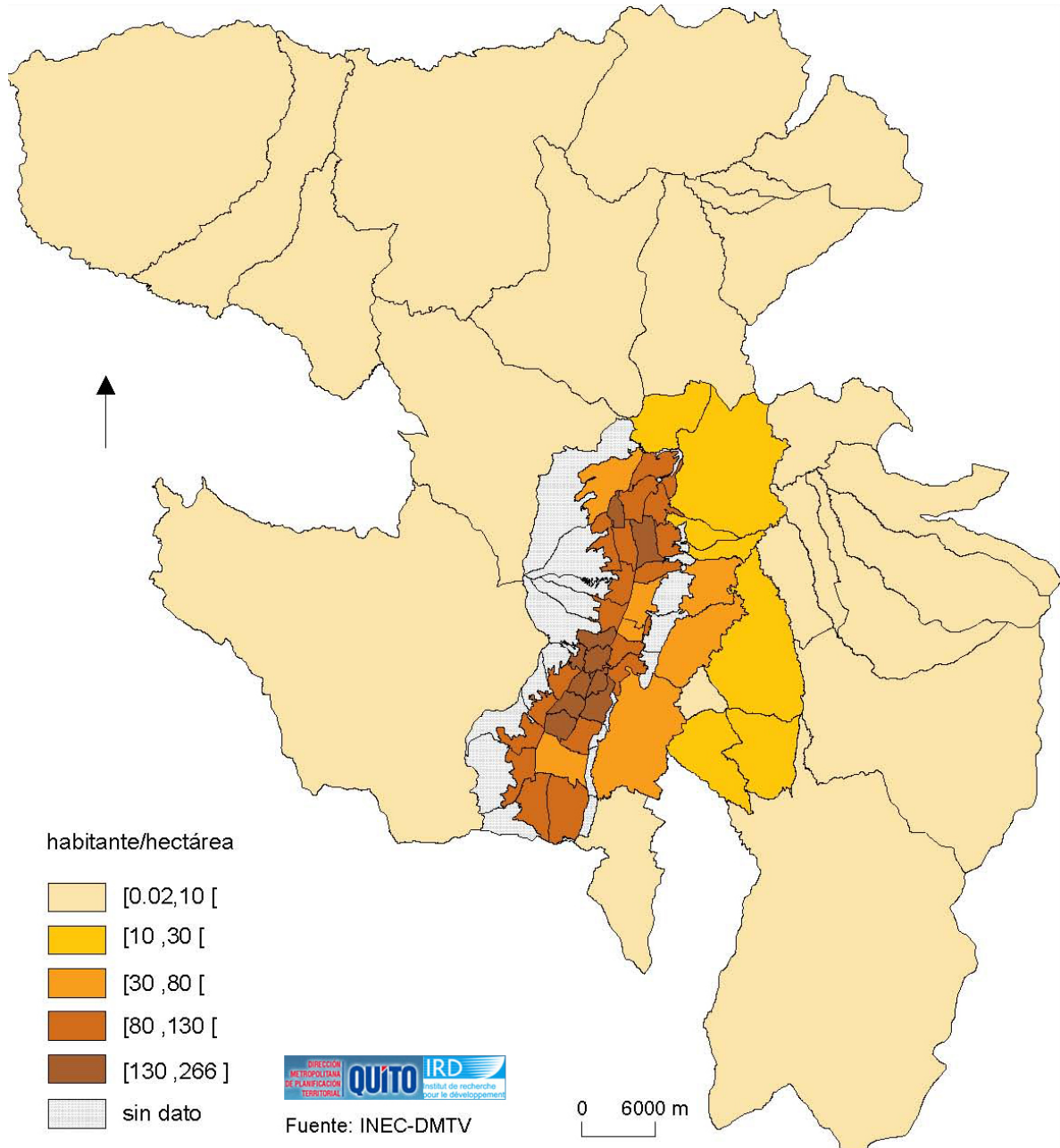


Ilustración 10 Proyecciones de población al 2020
Fuente: INEC - DMTV

DESARROLLO URBANO

De acuerdo Fernando Carrión, Catedrático Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) Quito vive un momento de gran transformación y expansión territorial, en el sentido de que su perspectiva longitudinal norte-sur que había caracterizado a la ciudad se ha modificado

RAZONES:

- Un crecimiento expansivo con dos momentos que datan de los últimos 100 años: uno a principios del siglo pasado entre 1910 y 1920; y un segundo en la década de los años 70, sobre todo con el proceso petrolero.
- Últimamente se da crédito a nuevas infraestructuras viales, principalmente rutas de acceso al Aeropuerto Mariscal Sucre, ubicado al nororiente de Quito en la parroquia de Tababela: ruta E35, Vía Collas, Vía Interoceánica y Ruta Viva.
- Proyección del Parque Bicentenario con la ordenanza que plantea el crecimiento en altura hasta 30 pisos.

El sector inmobiliario en la capital: Este sector ha tenido un crecimiento considerado, sobre todo por el apoyo de la política pública y los sistemas de financiamiento de viviendas.

CONCLUSIONES CAPITULO II






CONDICIONANTE	VIABILIDAD	CONCLUSIÓN
ORDENANZAS MUNICIPALES		El DMQ cuenta con ordenanzas para el control del desarrollo territorial y uso del suelo dando prioridad a VIS. El Plan Operativo Anual 2016 de la Empresa Publica Metropolitana de Habitat y Vivienda destinara 10.552.454,59 a proyectos de VIS
DEMANDA		El DMQ posee un déficit cualitativo de 132.461 viviendas con 87.924 viviendas catalogadas como precarias, 79.193 consideradas como recuperables y 8.731 como no recuperable, siendo necesaria la implementación de VIS y VIP que logren sustentar tal problemática de déficit existente y creciente por aumento poblacional, que para el 2022 se dará particularmente en las parroquias de: Quitumbe, Solanda, Puengasí, La Argelia, Guamaní y Turubamba al sur y el Condado, Calderón, Cochapamba, y San Isidro del Inca al norte.
ECONOMICO		El DMQ presente un gran número de proyectos inmobiliarios, con precios poco asequibles a personas de escasos recursos, por lo que Plan Operativo Anual 2016 busca alianzas público privadas que logren desarrollar VIS y VIP, destinando un presupuesto a sectores en los cuales el déficit de vivienda a pesar de la oferta existente ha aumentado. Por tanto el desarrollo de VIS y VIP al ser prioritario para el DMQ cuenta con el apoyo económico de entidades gubernamentales para su implementación como pago.
VIALIDAD		EL DMQ cuenta con una planificacion de desarrollo vial que una vincula las zonas del sector norte, sur y centro norte, para comodidad de los ciudadanos y desarrollo economico. El desarrollo urbanistico va ligado con la infraestructura vial por lo cual es importante aprovechar la inversion del DMQ para promover VIS y VIP.
SERVICIOS		Un alto porcentaje de sectores de sur a norte cuentan con los servicios basicos y la factibilidad para implementacion de nuevos prooyectos.

Tabla 31. Conclusiones de temas analizados

CAPÍTULO III



INTRODUCCIÓN

Como parte integral del proyecto de investigación que desarrolló orientado a dinamizar y encontrar las soluciones para buscar y viviendas de interés prioritario, depositar qué es importante conocer el entorno de las experiencias regionales indicadores también que nos hablen de cómo se ha comportado este tipo de vivienda en Los últimos años, pero principalmente creo conveniente que se comprenda totalmente la legislación actual ecuatoriana, queda mucho énfasis a la posibilidad de que la vivienda llegue a todos los sectores principalmente los más necesitados, este es un plan en el cual nos podemos tremendamente sujetar para viabilizar y encontrar esa solución técnico jurídico, que lleve las autoridades a comprender de una buena vez el porqué de dinamizar este sector de vivienda, encontrando así el equilibrio de justicia social y principalmente finalizada la economía el sector de la construcción que dentro del Producto Interno Bruto el Ecuador es tremenda incidente.

Es por eso que en esta entrega cita de mucho de la jurisprudencia que ha existido ya para el desarrollo inmobiliario orientado a la vivienda social y prioritaria, más es importante también regresar a ver alguno de los indicadores que muestran las diferentes opciones de financiamiento oferta y demanda existentes en el mercado para atender este tipo de soluciones habitacionales, parecería redundante innecesarios, parecería lleno de letras y de pocos cuadros y tablas, pero es muy importante entender cuál será el contexto el cual vamos a encaminar la solución final que determinará una muy precisa y aguda solución determinante para desarrollar esta progresista solución habitacional para el Ecuador.

SOLUCIONES HABITACIONALES EN FUNCIÓN DE UNA DENSIDAD

DENSIDAD UNA VARIABLE FUNDAMENTAL.

Para calcular las cantidades de suelo necesarias para un período de 30 años, dependiendo del crecimiento demográfico y de la densidad de población que se espera alcanzar, es posible calcularlo tomando en cuenta el suelo que se requiera para acomodar ese crecimiento. Los requerimientos comprenden zonas

edificadas, sin edificar de espacio abierto, y se calculan anticipadamente por períodos de 20 a 30 años. Por ejemplo, la población de Bamako, en Malí, está creciendo a un 4.45 por ciento anual, lo que significa que sus 1,8 millones de personas de hoy aumentarán a 6,3 millones en 2030. A densidad constante, el área de Bamako se incrementará 3,5 veces durante los próximos 30 años. Las áreas no urbanizadas generalmente representan entre el 40 y el 50 por ciento de las necesidades del área urbanizada.¹ Es importante tomar en cuenta este factor, pues en Ecuador hay que poner atención en estos parámetros al momento de decidir la ejecución de proyectos y principalmente, aquellos que son de interés social y prioritario. A continuación presentaré una comparación regional Urbana que nos dice de la densidad habitacional que tenemos en muchos de los países, este tópico será investigado y profundizado en los próximos párrafos.

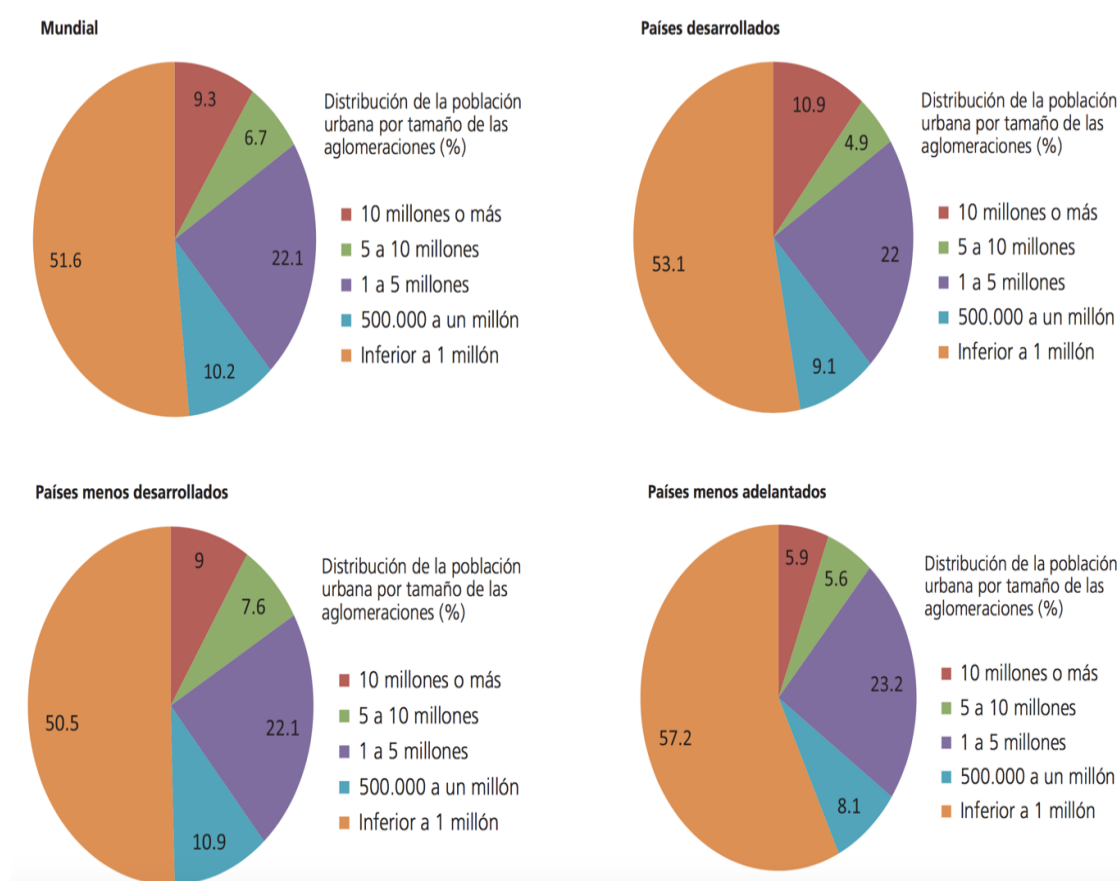
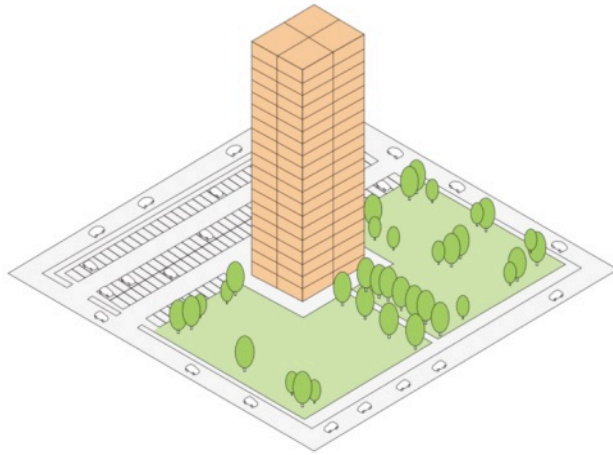


Ilustración 11 Población urbana por tamaño de ciudad y región
Fuente: GRFS 2014

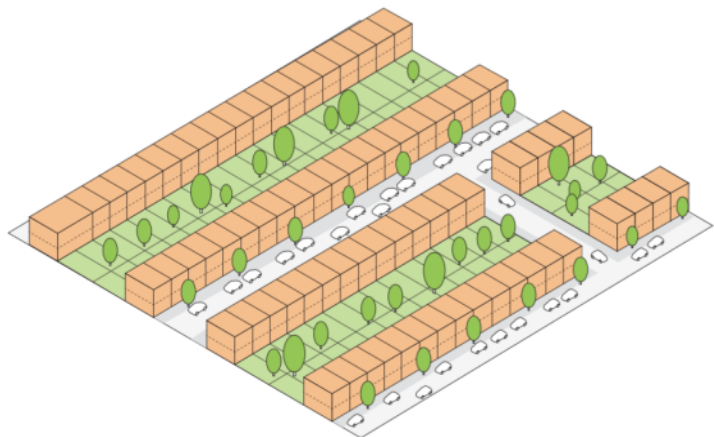
¹ Junta de Investigación en Transporte. Consejo Nacional de Investigación (2002). *El costo de la expansión*. Washington D.C.: Academia Nacional de Prensa.

Basado en algunos principios arquitectónicos, podríamos tener algunas alternativas para desarrollar proyectos, pero siempre debe estar presente el entorno y la situación cultural del estrato al cual vamos a dirigir nuestro proyecto VIP O VIS.

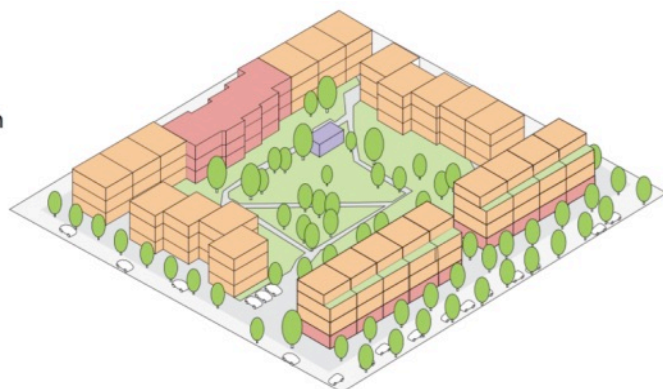
Densidad: 75 viviendas / ha
Gran altura de edificio
Baja cobertura de suelo



Densidad: 75 viviendas / ha
Baja altura de construcción
Alta cobertura de suelo



Densidad: 75 viviendas / ha
Mediana altura de construcción
Mediana cobertura de suelo



- Residencial
- Oficinas y comercio
- Instalaciones públicas

Ilustración 12 Configuraciones de densidad sobre una hectárea
Fuente: Mozas, J., Fernández, A. Densidad: Nueva Vivienda Colectiva

LAS NECESIDADES DE SUELO DEPENDEN DE LAS TENDENCIAS DE DENSIDAD POBLACIONAL.

Si tomamos en cuenta que uno de los factores importantes que pueden afectar los costos inmobiliarios al desarrollar un proyecto, la densidad juega un papel importante cuando miramos al futuro los proyectos que pueden desarrollarse alrededor de estas iniciativas que atiendan los requerimientos un sector que tiene un déficit de vivienda mucho más elevado comparado con este clase media baja media y alta. Se mostrara algunas experiencias extranjeras pero que nos quieran en nuestro objetivo de comprender la densidad poblacional.

El cálculo de las necesidades de suelo se realiza mediante el uso de la densidad media combinada con las tendencias de población y vivienda (una tendencia común es una vivienda más grande y familias más pequeñas).

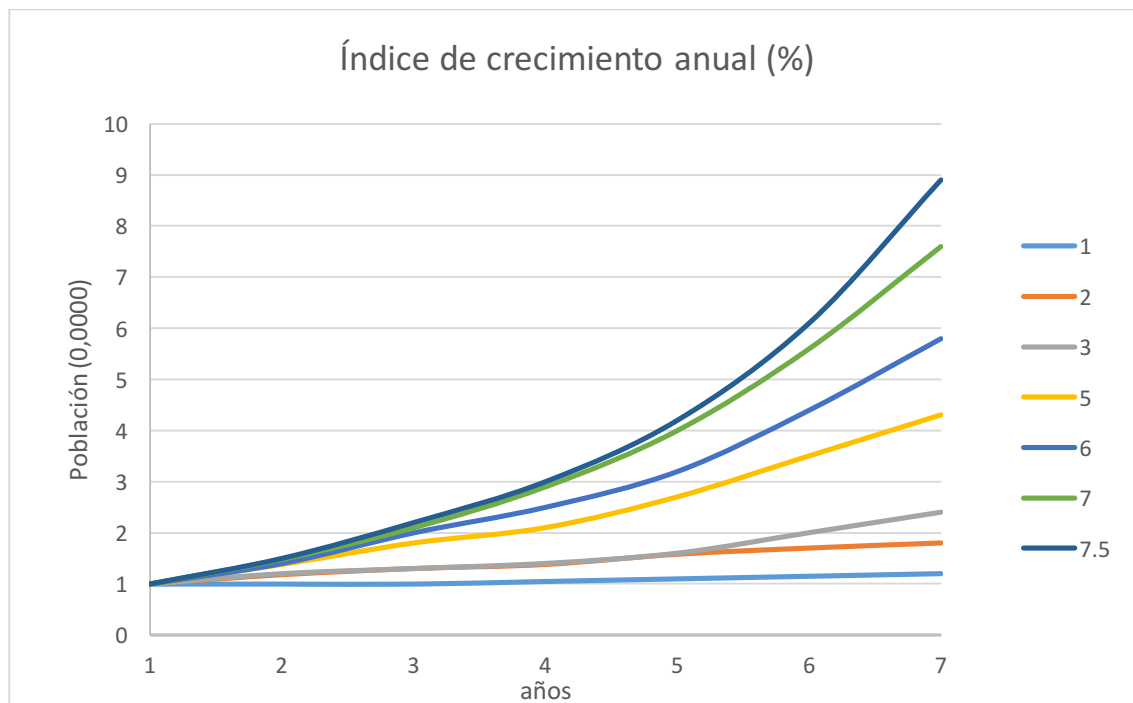
En el ejemplo que presenta **PLANEAMIENTO URBANO PARA AUTORIDADES LOCALES ONU HABITAT**, Kisumu tiene una densidad poblacional de 45 personas por hectárea (similar a Los Ángeles, aunque dado que las personas viven en viviendas más pequeñas, en Kisumu esta densidad se alcanza en una superficie mucho menor).

Teniendo en cuenta la tasa de crecimiento de población, el tamaño de la familia promedio, y el tamaño promedio deseado de la vivienda, es posible calcular la cantidad de superficie de suelo residencial necesario.

Sumando a esto la superficie de suelo necesaria para otras actividades (económicas y servicios, que pueden representar el 40 por ciento de la superficie edificada total) da como resultado la superficie total necesaria.

El crecimiento que se observará en la gráfica a continuación, nos indica cuál es la medida a la cual la población mundial y principalmente en nuestro país puede tener una tendencia de crecimiento, ante lo cual es muy importante que también como parte de un desarrollo económico, sino como una prioridad de Estado a nivel nacional atender al elevado crecimiento que podría tener la población ecuatoriana y que demandaría de este tipo de viviendas de interés social y

vivienda de interés prioritario los próximos años, y de no ser atendido con mucha seriedad desde el presente será un problema social que generará problemas.



Gráfica 46 Curvas de crecimiento poblacional para diferentes índices de crecimiento anual
Fuente: ONU - Habitat

La medición de la densidad poblacional describe el número de personas en un área determinada y por lo general se expresa como el número de personas por hectárea (p/ha) o unidades de vivienda por hectárea. También puede expresarse en otras unidades de superficie, tales como kilómetros cuadrados o acres. La densidad bruta mide la población o las unidades de vivienda en toda la zona urbana, incluyendo usos no residenciales, como carreteras, parques y aeropuertos.

La densidad neta mide la población o el número de unidades de vivienda en el área asignada para uso residencial únicamente. La densidad en una ciudad no es constante y la media podría ser diferente de la densidad en un distrito o área en particular.

LA DENSIDAD ES ESPECÍFICA PARA CADA CIUDAD.²

Los factores culturales y el estilo de vida tienen una influencia significativa en los patrones de densidad aceptables. Lo que en una cultura se considera alta densidad habitacional, en otra podría ser considerada como baja densidad. Las políticas de ordenación del territorio, tales como la cantidad de suelo que se destina a funciones no residenciales y espacios abiertos, el tamaño de los lotes y los tipos de construcción, así como el número de miembros del hogar, determinan la densidad. Una información detallada - a escala del vecindario - ayudará a establecer parámetros de densidad que puedan adaptarse al crecimiento, y que sean apropiados culturalmente y rentables en términos de costos.

LOS COSTOS PER CÁPITA DE LA MAYORÍA DE LOS SERVICIOS URBANOS AUMENTAN SI LA DENSIDAD ES BAJA.³

Una densidad poblacional más alta reduce los costos de capital y de operación de los servicios de recolección y eliminación de residuos, de abastecimiento de agua, de saneamiento, de policía y de bomberos. El capital y los costos de operación y mantenimiento per cápita de la infraestructura en las áreas metropolitanas decrecen a medida que aumenta la densidad, ya que las redes de distribución son más compactas y los costos se distribuyen entre un mayor número de usuarios.

En este punto cuando analizamos los servicios urbanos para una ciudad que crece con nuevos proyectos, requiere de una integración Como política gubernamental integrada totalmente con los gobiernos seccionales y con las respectivas alcaldías, es imposible entender un crecimiento de vivienda de interés social sin la participación activa programas integrados que con infraestructura combinada y cofinanciará inclusive puedan garantizar un desarrollo de este tipo de vivienda, sin no existen estas facilidades

² Carruthers, J, Ulfarsson, G. (2002). *La expansión y el costo de los servicios públicos urbanos. Medio Ambiente y Planeamiento B: Planificación y Diseño 2003*, vol. 30, p. 503-522.

³ Planeamiento Urbano para Autoridades Locales

definitivamente no se vuelve inconveniente realizar y desarrollar estos proyectos para los emprendedores empresarios que quieren desarrollar este tipo de solución habitacional para la clase ya baja y baja, al no tener una oferta que satisfaga mercado, los precios van aumentar y se vuelve inmanejable el concepto de vivienda social, es importante que las alcaldías y gobiernos centrales así como seccionales para este tipo de proyectos se ponga la camiseta de la ciudadanía y no mire intereses individuales y políticos para este tipo de proyectos. La sociedad requiere unión, pero unión conjuntamente con técnica y soluciones jurídicas, que al desarrollo y el buen vivir que requiere los ciudadanos en este tipo de viviendas.

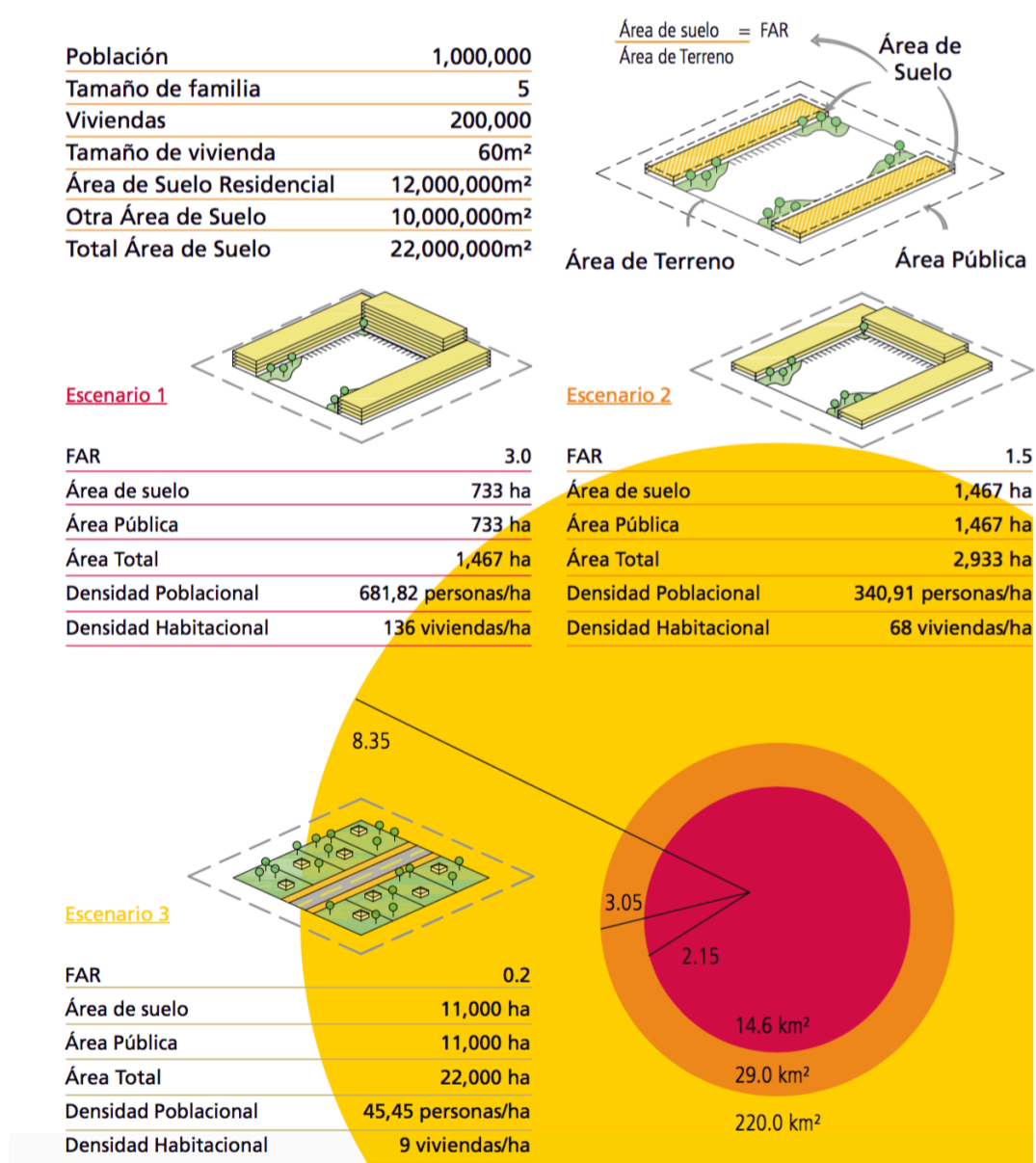


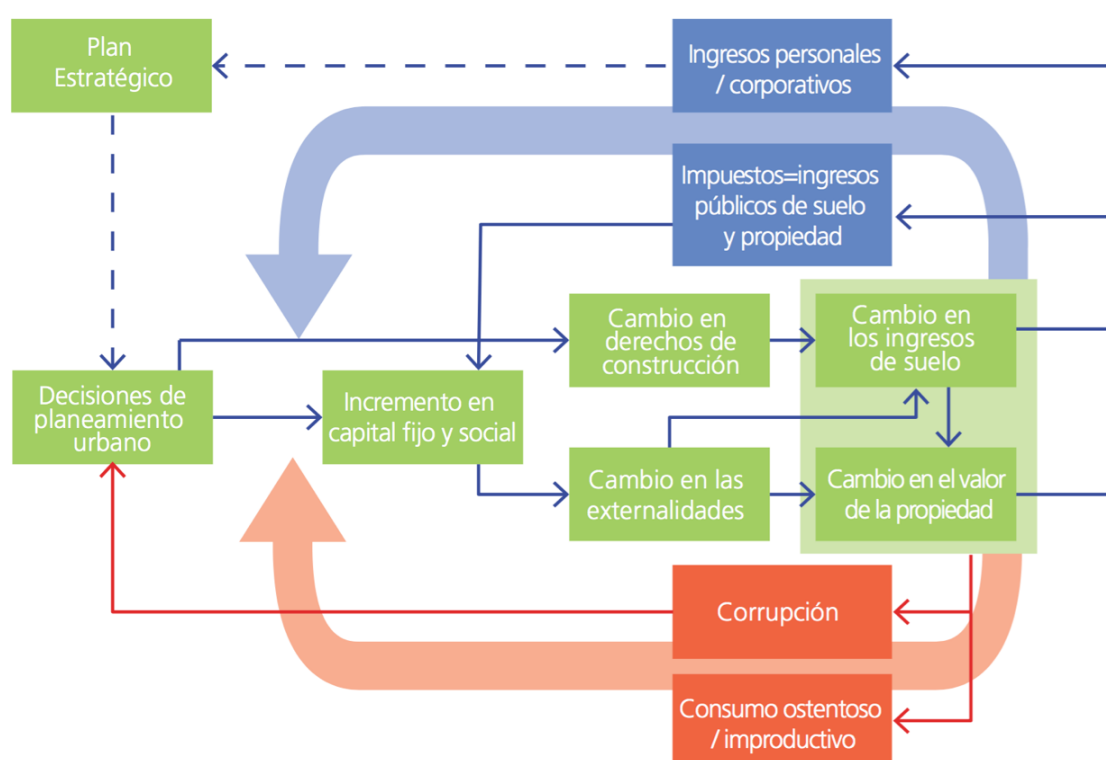
Ilustración 13 Estimación de necesidades de suelo urbano en una ciudad modelo
Fuente: ONU – Habitat. Petrella, L., Stellmach, T.

LA RECUPERACIÓN DE PLUSVALÍAS NECESITA UN ROBUSTO MARCO DE PLANEAMIENTO.⁴

Para aprovechar los incrementos de valor del suelo, los beneficios de una inversión o proyecto específico deben ser claramente distribuidos en un área (denominada “zona de beneficios”). Un marco robusto de planeamiento, una estructura de ciudad bien diseñada, y un buen sistema de financiación refuerza la ciencia de los mercados de suelo urbano así como el uso de plusvalías en las zonas beneficiadas.

LOS MODOS DE CAPTURA REQUIEREN CAPACIDAD Y UNA COMPRENSIÓN REALISTA DEL MERCADO.

El nivel y los mecanismos de captura de valor tienen que ser proporcionados y factibles. No deberían crear desmotivación para el desarrollo y deben buscar oportunidades para sincronizar la liberación del suelo con las necesidades del mercado. Los métodos de captura de valor pueden ser sofisticados, requieren de una buena capacidad de administración y gestión.



*Ilustración 14 El ciclo de creación de valor del suelo
Fuente: Adaptación de Roberto Camagni*

⁴ Planeamiento Urbano para Autoridades Locales

La captura de valor en la parte inicial de un desarrollo puede ponerse en peligro, si hay una falta de confianza en la capacidad de la administración pública; de seguir el plan y las versiones públicas en él previstas⁵.

América Latina es un continente con varias ciudades densamente pobladas y, gran parte de esta población, carece de una vivienda digna. En tal sentido Ecuador refleja esa situación a escala local, con un aspecto en común para ambos escenarios: la inminente etapa de desarrollo de proyectos habitacionales masivos. Esto implica que en esta y las próximas décadas se dará un consumo intenso de materiales y energía para la generación de viviendas, además del consumo de recursos durante la vida útil de estos inmuebles.

ESCENARIO JURÍDICO VIGENTE EN EL ECUADOR DE LOS PROYECTOS DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL E INTERÉS PRIORITARIO.

Considero tremendamente importante para el desarrollo de esta investigación, Y con el objeto de que podamos encontrar el mecanismo, fórmula o metodología que permitan claramente desarrollar proyectos que puedan paliar el importante déficit es Vivienda que tenemos en el Ecuador y que ha sido citado ya en los capítulos anteriores. Para esto creo conveniente que entendamos el entorno legal de la Constitución como ley madre, y de las demás leyes y principalmente las ordenanzas que gobiernan este tema y que serán los que definitivamente permitirán el desarrollo de las propuestas que aquí vayamos anotando, sin un entendimiento cabal preciso y correcto éste entorno jurídico y claro también político, difícilmente podremos encontrar una solución que permita viabilizar los proyectos de interés social interés prioritario.

Citaremos valiosa información que nos orientará a comprender el entorno para desarrollos de vivienda en el campo público pero también más adelante citaremos todo el entorno para el desarrollo de este tipo de vivienda en el entorno mentalmente privado.

⁵ Petrella, L., Stellman, T. ONU - *Hábitat*

Me permito así entonces aunque parezca básico citar el contexto jurídico dentro de esta investigación, pues a partir de estas reflexiones y aspectos que ya están dentro de la principal normativa legal del Ecuador, se podría lograr el objetivo de viabilizar políticamente la prioridad de dar un giro en la legislación nacional y local para desarrollar estos proyectos.

CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

Como lo cité anteriormente la Constitución de la República del Ecuador, contiene mucha información que definitivamente son los que deben ser los canales que primariamente y prioritariamente viabilizará el desarrollo de cualquier ley que esté bien jerarquía inferior Como acuerdos y ordenanzas municipales, siempre buscando el interés social quitando cualquier protagonismo político, a continuación un análisis de los puntos que nuestra ley y carta magna contiene.

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS) Y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO (VIP)

La nueva Constitución elaborada en Montecristi y publicada en el Registro Oficial No. 445 el 20 de octubre del 2008, presenta reformas en cuanto al derecho a la vivienda de los ecuatorianos, es así que en la presente investigación se citan los artículos de la constitución que consagran este derecho. La Constitución escribe el derecho a la vivienda en forma directa en los siguientes artículos que citaré:

Art. 30.- Las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica.⁶

Art. 375.- El Estado en todos sus niveles de gobierno, garantizará el⁴
derecho al hábitat y a la vivienda, para lo cual:

1. Generará la información necesaria para el diseño de estrategias y programas que comprendan las relaciones entre vivienda, servicios, espacio y transporte públicos, equipamiento y gestión del suelo urbano.⁷

⁶ Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 169

⁷ Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 169

Entonces como se puede leer se explica claramente, que no solo es el hecho tener una vivienda, sino el entorno donde ella está ubicada, si está provista de servicios básicos, si tiene acceso a servicios de transporte, si está protegida en contra de la delincuencia, esto quiere decir tener un hábitat saludable, entonces en el caso de las invasiones, si nos damos cuenta es una vivienda sin ninguna de las características anteriormente referidas.

2. Mejorará la vivienda precaria, dotará de albergues, espacios públicos y áreas verdes, y promoverá el alquiler en régimen especial.⁸

Las viviendas como ya lo cité deben ser aquellas que permitan hacerse como seres humanos en un ambiente saludable, pero que a pesar del gran esfuerzo que haga el Estado para proveer a la mayoría de personas, sobre todo a los grupos más necesitados, debe también implementar mecanismos que regulen el arrendamiento de estas viviendas con precios cómodos respetando la condición social de cada individuo, y de ser el caso que el mismo estado sea la herramienta para que la gente no tenga que pagar por un derecho que está consagrado en la constitución del Ecuador.

3. Desarrollará planes y programas de financiamiento para vivienda de interés social, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos económicos y las mujeres jefas de hogar.⁹

Hay muchos ejemplos, entre ellos los bonos que se facilitan a la gente para poder acceder a una vivienda, también existen las ferias que se desarrollan con el objetivo de difundir las acciones del gobierno para facilitar viviendas, los créditos altos que se otorgan sobre todo por una entidad financiera que persiga fines sociales como es el BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), donde podemos ver que los créditos otorgados son para algunos años de plazo y con tasas de interés muy bajas.

⁸ Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 170

⁹ Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 170

4. Garantizará la dotación ininterrumpida de los servicios públicos de agua potable y electricidad a las escuelas y hospitales públicos.¹⁰

Es este uno de los derechos más trascendentales de cada ciudadano ecuatoriano, al ser esto fundamental e imprescindible para la vida misma, un ser humano jamás podría desarrollarse sin estos elementos dentro de cualquier sociedad o el planeta como tal.

5. Asegurará que toda persona tenga derecho a suscribir contratos de arrendamiento a un precio justo y sin abusos.¹¹

Esto está claro y es en la Asamblea Nacional Constituyente donde se generan proyectos de ley que respalden derechos de la materia relacionada con el arrendamiento, que extienda reformas en la ley de inquilinato que exista una justicia con equidad, transparencia, respetando siempre un debido proceso.

Art. 376.- Para hacer efectivo el derecho a la vivienda, al hábitat y a la conservación del ambiente, las municipalidades podrán expropiar, reservar y controlar áreas para el desarrollo futuro, de acuerdo con la ley.¹²

Como parte de la nueva organización territorial expresada en el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización “COOTAD” se propicia el escenario para la inclusión de las olvidadas parroquias rurales y territorios ancestrales dentro del territorio ecuatoriano, que mediante programas y proyectos de ciudadelas o ciudades de viviendas de interés social estimulen también las iniciativas privadas. La situación de la vivienda de interés social en el Distrito Metropolitano de Quito ha tenido retrasos por más de una década, debido a la aplicación de políticas habitacionales poco eficientes.

DERECHO AL HÁBITAT

¹⁰ Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 170

¹¹ Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 170

¹² Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 170

La Constitución de Montecristi 2008, es una de las primeras Constituciones en Latinoamérica en normar el aspecto del Derecho al Hábitat. Por ello en varias de sus disposiciones, se refleja este principio que incluyen los aspectos de primera necesidad contenidas dentro del concepto de Hábitat.

DERECHO A UN AMBIENTE SANO

El Título II.- Derechos.- Capítulo Segundo.- Derechos del Buen Vivir.- Sección Segunda.- Ambiente Sano.

Art. 14.- Se reconoce el derecho de la población a vivir en una ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad del buen vivir, SumakKawsay.¹³

Como concepto de hábitat, se menciona el derecho de contar con un entorno propicio para el desarrollo de las personas es así que el ambiente es uno de los factores principales para cualquier sociedad, país, estado o nación.

Art. 31.- Las personas tienen derecho al disfrute pleno de la ciudad y de sus espacios públicos, bajo los principios de sostenibilidad, justicia social, respeto a las diferentes culturas urbanas y equilibrio entre lo urbano y lo rural.¹⁴

La ley madre de la misma forma que garantiza el derecho a la vivienda la constitución expresa que los proyectos no solo deben enfocarse del punto de vista de cumplir con construir una edificación, sino también debe tratar temas culturales y de ejercicio de la ciudadanía.

Art. 415.- El Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados adoptarán políticas integrales y participativas de ordenamiento territorial urbano y de uso del suelo, que permita regular el crecimiento urbano, el manejo de la fauna urbana e incentiven el establecimiento de zonas

¹³ Constitución de la República del Ecuador, Sección segunda, *Ambiente Sano*, p. 24

¹⁴ Constitución de la República del Ecuador, Sección sexta, *Hábitat y Vivienda*, p. 28

verdes.¹⁵

En este punto y luego de ver el sustento legal jerárquicamente superior, es donde entran los gobiernos locales a jugar un papel muy muy importante con las políticas de desarrollo urbano y vivienda pasan a ser aplicadas principalmente por los gobiernos seccionales, dentro del marco de una gran política nacional, vía ordenanzas, reglamentos o resoluciones que lo hace acorde con las realidades de los diferentes municipios del país para regular y dinamizar este importante campo.

Cito de una parte básica, pero muy importante de uno de los grandes problemas que limitan el desarrollo de los proyectos de interés social interés prioritario que son las famosas ordenanzas municipales, que son las que permiten el desarrollo bueno de los proyectos, siendo claro esto una ruta crítica dentro del proyecto porque demoran actualmente un tiempo superior y absurdo para poder viabilizarse, la Constitución demanda, la carta magna ordena Y más adelante se propondrá caminos que definitivamente sean más dinámicos y que obedezcan a un mandato que está escrito en la Constitución como ley madre suprema de nuestro país, todo orientado a revisar este tipo de proyectos.

AMBITO	LEGISLACIÓN	ACTORES	COMPETENCIAS
NACIONAL	Constitución del Ecuador 2008 Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013	MIDUVI	Ente rector y responsable del hábitad y la vivienda y asentamientos humanos.
		BEV	Desarrollo y promoción de programas de vivienda de interés social.
	COOTAD	BIESS	Institución financiera estatal para compra de terrenos y viviendas
	Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas	Instituciones de las Fuerzas Armadas, Policía Nacional	Instituciones financieras estatales
		Bancos Privados	Crédito del sistema financiero privado
	Ley Orgánica de Participación Ciudadana	Mutualista de Ahorro y Crédito, Cooperativas	Crédito del sistema financiero privado

*Tabla 32 Marco Legal Institucional de la Vivienda en Ecuador
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014*

POLÍTICAS DEL BUEN VIVIR

El Plan nacional del Buen Vivir nos da información que en el Ecuador se ve seriamente limitado por la carencia de indicadores confiables y con la suficiente

¹⁵ Constitución de la República del Ecuador, Sección séptima, *Biósfera, Ecología Urbana y Energías Alternativas*, p. 182

desagregación que permita estudiar su impacto en las brechas de inequidad social, generacional, étnica y territorial.

En el país, según datos del INEC hay 727.838 hogares de los cuales 268.600 (36,9%) arriendan y 73.356 (10,1%) tienen su vivienda de forma prestada o cedida es decir que casi el 50% de hogares carecen de vivienda propia. En este contexto es que se hace mención al régimen del buen vivir que contiene las siguientes disposiciones.¹⁶

RÉGIMEN DEL BUEN VIVIR.

Art. 340.- El sistema nacional de inclusión y equidad social es el conjunto articulado y coordinado de sistemas, instituciones, políticas, normas, programas y servicios que aseguran el ejercicio, garantía y exigibilidad de los derechos reconocidos en la Constitución y el cumplimiento de los objetivos del régimen de desarrollo¹⁷.

El sistema se modulará al Plan Nacional de Desarrollo y al sistema nacional descentralizado de planificación participativa; se guiará por los principios de universalidad, igualdad, equidad, progresividad, interculturalidad, solidaridad y no discriminación; y funcionará bajo los criterios de calidad, eficiencia, eficacia, transparencia, responsabilidad y participación.

El sistema se compone de los ámbitos de la educación, salud, seguridad social, gestión de riesgos, cultura física y deporte, hábitat y vivienda, cultura, comunicación e información, disfrute del tiempo libre, ciencia y tecnología, población, seguridad humana y transporte.

HÁBITAT Y VIVIENDA

Capítulo Primero, Sección cuarta. Hábitat y Vivienda Art. 375.- El Estado, en todos sus niveles de gobierno, garantizará el derecho al hábitat y a la

¹⁶ Condolo, L., Moreira, J. (2014). Tesis: *La Situación de la Vivienda de Interés Social en el Distrito Metropolitano de Quito*, UCE. p.19

¹⁷ Constitución de la República del Ecuador, Capítulo primero, *Inclusión y Equidad*, p. 159

***vivienda digna, para lo cual:*¹⁸**

- 1) Generará la información necesaria para el diseño de estrategias y programas que comprendan las relaciones entre vivienda, servicios, espacio y transporte públicos, equipamiento y gestión del suelo urbano.
- 2) Mantendrá un catastro nacional integrado geo referenciado, de hábitat y vivienda.
- 3) Elaborará, implementará y evaluará políticas, planes y programas de hábitat y de acceso universal a la vivienda, a partir de los principios de universalidad, equidad e interculturalidad, con enfoque en la gestión de riesgos.
- 4) Mejorará la vivienda precaria, dotará de albergues, espacios públicos y áreas verdes, y promoverá el alquiler en régimen especial.
- 5) Desarrollará planes y programas de financiamiento para vivienda de interés social, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos económicos y las mujeres jefas de hogar.
- 6) Garantizará la dotación ininterrumpida de los servicios públicos de agua potable y electricidad a las escuelas y hospitales públicos.
- 7) Asegurará que toda persona tenga derecho a suscribir contratos de arrendamiento a un precio justo y sin abusos.
- 8) Garantizará y protegerá el acceso público a las playas de mar y riberas de ríos, lagos y lagunas, y la existencia de vías perpendiculares de acceso. El Estado ejercerá la rectoría para la planificación, regulación, control, financiamiento y elaboración de políticas de hábitat y vivienda.

Esta sección que habla de hábitat y vivienda es muy neurálgica para comprender que definitivamente tenemos un camino que abre la posibilidad a eliminar la burocracia y los lentos procesos que permitan que se desarrollen este tipo de proyectos interés social.

¹⁸ Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 169

Art. 376.- Para hacer efectivo el derecho a la vivienda, al hábitat y a la conservación del ambiente, las municipalidades podrán expropiar, reservar y controlar áreas para el desarrollo futuro, de acuerdo con la ley. Se prohíbe la obtención de beneficios a partir de prácticas especulativas sobre el uso del suelo, en particular por el cambio de uso, de rústico a urbano o de público al privado.¹⁹

En atención a las disposiciones mencionadas y las constantes en los Artículos 37 (7), 39, 47, 66 (2, 26, 27), 261 (6), 321 y 389 (2, 3, 6), el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, MDMQ, reconoce la necesidad de construir una política pública que guíe los procesos que emprenda en el sector de la vivienda, reconociendo los derechos constitucionales de todas las personas.

El MDMQ considera que el desarrollo comunitario integral, el acceso a suelo urbanizado y a una vivienda digna y segura son componentes esenciales para fortalecer el ejercicio de los derechos, la corresponsabilidad ciudadana y la integración social.²⁰

MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA

Este organismo es promotor de los sistemas, facilitador de la participación de actores privados, comunitarios, regulador general y canalizador de recursos por medio de los bonos y proveedor de asistencia técnica para los municipios y grupos organizados comunitarios y privados en la planificación, gestión y evaluación de programas de desarrollo integral que contribuyan al cumplimiento de los objetivos nacionales del Gobierno.

Formula normas, políticas, directrices, planes, programas y proyectos de hábitat, vivienda, agua potable y saneamiento, para contribuir al buen vivir de la sociedad ecuatoriana.

El ministerio tiene como objetivo general contribuir al desarrollo del País a través de la formulación de políticas, regulaciones, planes, programas y proyectos, que garanticen un Sistema Nacional de Asentamientos Humanos, sustentado en una red de infraestructura de vivienda y servicios básicos que consoliden ciudades

¹⁹ Constitución de la República del Ecuador, Sección cuarta, *Hábitat y Vivienda*, p. 169

²⁰ Política Metropolitana de Vivienda

incluyentes, con altos estándares de calidad, alineados con las directrices establecidas en la Constitución Nacional y el Plan Nacional de Desarrollo.²¹

OBJETIVOS

- a) Facilitar las condiciones que hagan posible que las familias con menores ingresos puedan acceder a una vivienda digna, o mejorar la vivienda precaria que poseen.
- b) Mejorar y ampliar la dotación de agua potable y saneamiento a las áreas urbano-marginales y rurales, donde existen altos índices de pobreza, déficit y alta densidad demográfica.
- c) Promover e incentivar la participación del sector privado, tanto en el financiamiento como en la construcción de programas de vivienda social y proyectos de agua potable, saneamiento y residuos sólidos.
- d) Apoyar a los municipios para que desarrollen los mecanismos e instrumentos que les permitan administrar en forma planificada el uso y ocupación del suelo, en forma tal que se mejoren las condiciones sociales y ambientales de los pueblos y ciudades.
- e) Incentivar la participación de las comunidades organizadas, para facilitar la atención a la demanda de vivienda, agua potable, saneamiento y residuos sólidos.²²

POLÍTICA DE VIVIENDA²³

La Subsecretaría de Vivienda gestionará la obtención de los recursos necesarios para cumplir con la entrega de la compensación social directa del bono de vivienda a los sectores más vulnerables de la población, en una cantidad al menos igual a lo establecido en la meta.

Se regirá por el marco regulatorio actual y se adecuará paulatinamente su estructura administrativa, para cumplir con la Ley de Vivienda cuando sea

²¹ Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (s.f). Recuperado de www.miduvi.gob.ec

²² Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, (s.f). *Objetivos Institucionales*. Recuperado de www.miduvi.gob.ec

²³ Condolo, L., Moreira, J. (2014). Tesis *La Situación de la Vivienda de Interés Social en el Distrito Metropolitano de Quito*, UCE. p.19

promulgada

Impulsará asociaciones financieras de inversión nacional o internacional y de Cooperación, para la solución del problema habitacional.

Aportará al fortalecimiento del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda a través de las acciones realizadas.

El ámbito de acción de la Subsecretaría de Vivienda será a nivel nacional en los sectores urbano y rural; además será el rector de la vivienda en el País.

Se mantendrán 3 líneas transversales de acción permanente: libre acceso a la información institucional; equilibrio regional, étnico y de género en sus acciones; y, respeto a las diversas manifestaciones culturales.

Gestionar la aprobación de la Ley de Vivienda, y además Incrementará la cobertura en todas las áreas de intervención, con los productos vigentes y analizar nuevas opciones de solución que se adapten a la realidad conforme a las circunstancias.

El Bono de la Vivienda del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda es un aporte económico que entrega el Gobierno a familias que cumplen con los parámetros del financiamiento A+B+C para comprar una vivienda, construir una cuando la familia tiene terreno o, mejorar la que ya tiene.

Ahora dentro de la posibilidad de los bonos como parte de esta investigación, más adelante propondremos algunas alternativas que le hicieron como alternativa a esta opción de buenos con algo muy creativo.

CÓDIGO ORGÁNICO DE ORGANIZACIÓN TERRITORIAL, AUTONOMÍA Y DESCENTRALIZACIÓN (COOTAD)

El Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD) que prevé una nueva organización territorial y régimen de competencias establecidas en la Constitución y las atribuciones señaladas en el COOTAD, que se presenta como un instrumento que apoya las políticas de los

Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD's), reconociéndoles competencias de expropiar terrenos por razones de utilidad pública e interés social.

El Distrito Metropolitano de Quito está considerado dentro del TITULO IV, Regímenes Especiales, CAPITULO I, Distritos Metropolitanos Autónomos, considerado dentro de este acápite debido a sus características demográficas y de conurbación.

Los gobiernos autónomos descentralizados de los distritos metropolitanos ejercerán las competencias que corresponden a los gobiernos cantonales y todas las que puedan ser asumidas de los gobiernos provinciales y regionales, sin perjuicio de las adicionales que se les asigne.²⁴

Art. 54.- Funciones.- Son funciones del gobierno autónomo descentralizado las siguientes:

i) Implementar el derecho al hábitat y a la vivienda y a desarrollar planes y programas de vivienda de interés social en el territorio cantonal.

En el mencionado artículo resaltamos que se encuentra inscrito como literal i) la función de implementar el derecho al hábitat y a la vivienda, por lo cual el municipio del distrito metropolitano de quito, tiene un esquema de planes de proyectos a desarrollarse en distintas zonas del distrito para poder cumplir con ésta disposición inmersa dentro de las funciones de los Gobiernos Autónomos Descentralizados.

El COOTAD determina incentivos a la ejecución de vivienda de interés social, entre ellos la exención temporal del pago del impuesto de los predios urbanos, así como de aquellos relacionados con la venta o transferencia de dominio de inmuebles destinados a cumplir programas de vivienda de interés social, como el impuesto de alcabala.²⁵

²⁴ Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización.

²⁵ Territorio, Viviendas de Interés social tendrán exoneración de impuestos, (26/03/2013).

POLÍTICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA

La Política Metropolitana de Hábitat y Vivienda, es el cuerpo regulatorio en donde se encuentran establecidos los principios fundamentales en cuanto al desarrollo de Proyectos habitacionales en el distrito metropolitano.

Esta política, aprobada por el Concejo Metropolitano, se desarrolla con un enfoque de derechos y entre sus principios destacan: la integralidad del hábitat, el desarrollo comunitario e integral, la universalidad, la solidaridad, el derecho a la Ciudad, la accesibilidad económica, la eficiencia y eficacia Institucional, la participación ciudadana, la calidad de diseño y construcción, la innovación, el crecimiento progresivo, y la vivienda productiva, sus ejes transversales son la equidad, la interculturalidad y la gestión de riesgos.²⁶

Articula la acción municipal en materia habitacional a la política estatal de vivienda, con énfasis en el aprovechamiento del Sistema de Incentivos de la Vivienda (SIV) del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, de las líneas crediticias de inversión del Banco Ecuatoriano de la Vivienda y de las oportunidades de financiamiento al promotor y al beneficiario, provenientes del sistema financiero nacional y de la Seguridad Social.

Busca promover la participación de los actores involucrados en la aportación estratégica de recursos financieros, de gestión, técnicos y humanos, fortaleciendo una ciudadanía consciente, participativa y corresponsable en la construcción de comunidades solidarias y la ciudad que queremos.

El ente encargado de dar cumplimiento a lo establecido en la Política de Hábitat y Vivienda es la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda que fue creada mediante Ordenanza Municipal ORD M - 307. Los municipios se juegan un papel importante y deben dinamizar este tipo de ordenanzas caso contrario la vivienda social no puede desarrollarse.

ORDENANZAS MUNICIPALES

El territorio del país conforme la Constitución se organiza en regiones,

²⁶ Política Metropolitana de Hábitat y Vivienda, PMHV.

provincias, nivel metropolitano, cantones y parroquias rurales, los que contarán con una estructura administrativa que le permita el total cumplimiento de sus fines y ejercicio el de sus competencias. La jerarquía a nivel local corresponde a los municipios, obligados a trabajar en la planificación de las ciudades e intervención en vivienda y el suelo urbanizable, por lo que Los municipios deberán incluir en su política y gestión de sus Planes de Desarrollo a las parroquias rurales y territorios ancestrales que lo integran.

AMBITO	LEGISLACIÓN	ACTORES	COMPETENCIAS
REGIONAL, PROVINCIA L O LOCAL	ORDENANZAS	GAD'S	Formulación de Planes de Desarrollo
		Empresas Municipales	Presentación de servicios básicos y promoción de vivienda de interés social
		Donantes, Agencias de Cooperación y ONG's	Apoyo para la definición de proyectos a través de la participación ciudadana.
		Sector privado y otros actores	Promover el derecho a vivienda y a la ciudad: definición de políticas públicas, fortalecimiento del Sistema de Incentivos para la Vivienda, apoyo sobre políticas y reglamentos destinados a vivienda y regularización de la tenencia.

Tabla 33 Marco Legal Institucional de la Vivienda en el DMQ.

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

ORDENANZA - 004 - PLAN GENERAL DE DESARROLLO TERRITORIAL PARA EL DMQ (PGDT).

El Plan General de Desarrollo Territorial del Distrito Metropolitano de Quito (PGDT) es un instrumento operativo para orientar el desarrollo de la región metropolitana, la ciudad y sus centros poblados. Esta obra es la primera revisión quinquenal del PGDT, presentado a la ciudadanía en 2001; a partir de entonces se han dado importantes transformaciones sociales, económicas, políticas y espaciales en el Distrito. Considerando estos cambios y sujeto a las disposiciones reglamentarias, este trabajo fortalece la propuesta de redefinición del modelo de crecimiento físico y la consolidación de la ciudad compacta.²⁷

Art. 1: Definición.- El PGDT es el instrumento director para el desarrollo y ordenamiento físico - espacial del territorio del Distrito Metropolitano de Quito.

²⁷ Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda, *Plan general del Desarrollo Territorial*, PGDT

Aquí se pueden observar las directrices a seguir para cumplir con el crecimiento de la ciudad de manera ordenada, con los principios de integración social.

Art. 2: Contenido.- El Plan determina con carácter normativo: la Clasificación General del Suelo en el DMQ; las etapas de incorporación de suelo urbanizable y las áreas de protección ecológica. ²⁸

Complementado con los esquemas directores de infraestructura básica, equipamientos, seguridad ante amenazas naturales transporte, vialidad, áreas históricas patrimoniales, espacio público, áreas verdes y recreativas. Incluye además una identificación de proyectos metropolitanos de carácter estratégico.

Art. 3: Objetivos.- Propicia el mejoramiento de la calidad de vida de la población; el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales; la productividad económico social; la protección del patrimonio natural, cultural, urbano y la superación de los desequilibrios socio - territoriales. ²⁹

Está concebido para posibilitar la creación y defensa del espacio público; la protección del medio ambiente y la prevención de desastres.

ORDENANZA –024 - PLAN DE USO Y OCUPACIÓN DEL SUELO (PUOS).

El PUOS es el instrumento de planificación territorial que fija los parámetros y normas específicas para el uso, ocupación y fraccionamiento del suelo en el territorio del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ). Este plan procura el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, ordenando el crecimiento físico del mismo, respetando las condiciones del entorno, racionalizando la inversión pública en infraestructura y servicios y optimizando la gestión urbana.

ORDENANZA - 267 - PROMOCIÓN DE SUELO Y VIVIENDA NUEVA DE INTERÉS SOCIAL

Esta normativa está dedicada a la población de escasos recursos económicos para que puedan adquirir vivienda a bajo costo con todos los servicios y reducción de impuestos municipales. Las viviendas consideradas de interés

²⁸ Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda, *Plan general del Desarrollo Territorial*, PGDT

²⁹ Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda, *Plan general del Desarrollo Territorial*, PGDT

social gozarán de la exoneración del pago del impuesto predial por cinco años posteriores a su construcción o adjudicación, en aplicación a lo establecido en el art. 310 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal, se rebajará el 50% del valor del impuesto predial urbano y por un plazo improrrogable de 10 años. Se contará a partir de su construcción o adjudicación a las viviendas de interés social que se construya sin el Bono del Ministerio de la Vivienda (MIDUVI), en urbanizaciones aprobadas como de interés social progresivo y a las viviendas de programas municipales de vivienda social.

Entre ellas, están considerados los proyectos Ciudad Bicentenario, La Mena, en el sur, estos beneficios serán aplicables mientras el valor de la vivienda no supere los USD 14.500, según el avalúo municipal.

ORDENANZA - 307 - EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA

La Empresa Metropolitana de Hábitat y Vivienda (EPMHV) “es la encargada de ejecutar las políticas dictadas por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito en materia de habilitación y oferta del suelo; urbanización y promoción de vivienda destinadas a familias o personas que necesitan su primera vivienda, familias con ingresos bajos y medios, población vulnerable o en situación de riesgo; renovación urbana; mejoramiento habitacional; vivienda nueva para propietarios de suelo en el ámbito urbano y rural, colaborando en la reducción del déficit de vivienda”.³⁰ La Ordenanza Metropolitana de Creación de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda es la No 0307.

EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA (EPMHV)

Aprobada por el Concejo Metropolitano, se desarrolla con un enfoque de derechos y entre sus principios destacan: la integralidad del hábitat, el desarrollo comunitario e integral, la universalidad, la accesibilidad económica, la participación ciudadana, la calidad de diseño y construcción.

Tienen como misión el “Aplicar las políticas metropolitanas para promover el desarrollo organizado de la ciudad y la generación de soluciones habitacionales para diversos estratos socio- económicos, priorizando la calidad y sostenibilidad

³⁰ Empresa pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda.

del medio urbano, bajo modelos de gestión apropiados, integrales e incluyentes, con participación ciudadana, que aseguren la sustentabilidad de las intervenciones, ambiental, social y económicamente.”³¹

Además cuenta con una visión que se expresa en ser la “Empresa Pública Metropolitana autosustentable, líder a nivel nacional en la gestión urbana y generación de soluciones habitacionales para diferentes estratos sociales, que provee de bienes y servicios de calidad con enfoque social y ambiental.”³²

OBJETIVOS

Promover la generación de una Oferta de vivienda segura y saludable para grupos poblacionales no atendidos adecuadamente por el mercado mediante zonas de promoción inmediata y proyectos municipales de vivienda.

Se presenta éste objetivo como el de primordial importancia ya que señala que la Oferta de vivienda va a estar dirigida a la población con ingresos contemplados en los deciles 1 al 7, con vivienda de interés social accesible.

Generar reserva de suelo y promover prioritariamente oferta para el desarrollo de vivienda de interés social bajo criterios de ordenación territorial, dotación de infraestructura y equipamiento.

Contempla la planificación a cumplir por parte de la EPMHV, que debe promover no solo la vivienda como fin, sino un entorno de equidad y de interacción social que permita el desarrollo de las familias acreedoras de las soluciones habitacionales ofertadas por el Municipio.

Fomentar las condiciones para el desarrollo comunitario integral, facilitando los objetivos de la sociedad organizada alrededor de los temas de hábitat y vivienda.

Para poder fomentar un desarrollo comunitario integral los proyectos

³¹ Empresa pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda.

³² Empresa pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda.

habitacionales deben considerar la interacción de la comunidad, empezando desde el diseño del proyecto contemplando la infraestructura necesaria para que se pueda cumplir con este objetivo, como son los espacios y salas comunales entre otros.

Promover el uso residencial del Centro Histórico.

En pro de la recuperación del Centro Histórico se prevé que las edificaciones que no sean consideradas como patrimonio se puedan adecuar para uso residencial, pero esta es solo una alternativa.

Ejercer las funciones de operador municipal para la gestión urbana, el desarrollo de nuevas áreas de la ciudad y la generación de nuevas centralidades.

De conformidad con los lineamientos y de manera planificada deberá gestionar la construcción de nuevas zonas urbanas de la ciudad propendiendo a un crecimiento ordenado, aprovechando las características del distrito.

Es una alternativa atender la vivienda en el centro histórico, pero la hemos citado para conocimiento más nuestra intención es abrir me gusta los desarrollo a las afueras de las ciudades donde tengamos todos los servicios básicos el impulsar proyectos de interés social y prioritario.

El centro histórico tercer en nuestro país convertido en una fuente de turismo y quizás una parte comercial, nuestro centro histórico es un patrimonio Histórico y eso hace que atendamos mejor manera esta zona es parte de la ciudad.

PROGRAMAS Y PROYECTOS

ACTORES	COMPETENCIAS
PLAN DE VIVIENDA	Vivienda para relocalización
	Vivienda de Interés Social
	Vivienda Comercial
PLAN DE VIVIENDA EN EL CENTRO HISTÓRICO	Vivienda en Centro Histórico
	Adquisiciones-Expropiaciones
CENTRALIDADES	Equipamiento
	Mejoramiento integral de Barrios

Tabla 34 Programas Y Proyectos

Fuente: Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda EPMHV

En Ciudad Bicentenario en el sector de Pomasqui, se construyen 1.833 viviendas, 175 locales comerciales y 1.390 estacionamientos. La obra total se preveía concluir a fines del 2013, y actualmente está casi terminado aunque faltan ciertos detalles complementarios. El proyecto de vivienda tiene un costo superior a los 40 millones de dólares.

El proyecto de la Mena cuenta con 330 departamentos valorados en 14.325 dólares cada uno y 68 casas estimadas en 17.330 dólares. Además, dispone de parqueaderos, accesos, áreas verdes y locales comerciales, para que las familias puedan vivir dignamente.

La construcción del proyecto habitacional La Mena, tiene como base a un convenio marco de cooperación interinstitucional suscrito entre el Municipio de Quito, el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y la Secretaría Nacional de Gestión de Riesgos, el 28 de abril de 2011, está ubicado en el barrio del mismo nombre, fue inaugurado el 23 de julio del 2012 y se entregaron torres de departamentos y casas para 408 familias. La inversión total del proyecto fue de USD 7'387.309.

CONDICIONES COMERCIALES POR TIPO DE VIVIENDA

La Empresa metropolitana de hábitat y vivienda oferta cuatro tipos de vivienda según sus características y financiamiento, las cuales son:

- Vivienda de Interés Social VIS
- Vivienda de Relocalización
- Vivienda Tipo Comercial
- Vivienda en el Centro Histórico

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS) La vivienda social (VS) se define como una solución habitacional destinada a cubrir el problema de déficit presente en las áreas más deprimidas socialmente cuyas familias permanecen en condiciones económicas apremiantes. La calidad de la vivienda es uno de los indicadores más claros sobre el nivel de vida de la población, ya que existe una estrecha relación entre la calidad de la vivienda y el ingreso

recibido por cada familia.³³

Financiamiento Con la finalidad de garantizar el acceso a vivienda a las familias de menores recursos el Estado promueve la participación de diversas instituciones públicas y privadas en forma articulada a través de la implementación del Sistema de Incentivos a la Vivienda Social.

Cuota de Entrada (20%)

- Reserva de Vivienda con USD 1.000.
- Completa el 10% del valor de la vivienda hasta 45 días a partir de la reserva.
- Completa el 20% para firmar la promesa de compra-venta.

Bono VIS

Bono para vivienda de acuerdo a la tabla establecida en el Decreto Ejecutivo N°1419, del 22 de enero del 2013 (Otorgado por el MIDUVI).

El saldo de la solución habitacional, será asumido por el beneficiario de acuerdo a las condiciones de crédito canalizadas a los beneficiarios a través de las instituciones financieras o mediante ahorro y recursos propios. El valor de la vivienda social que se adquiera con bono no debe superar el valor establecido por el Sistema de Incentivos del MIDUVI.

VIVIENDA DE RELOCALIZACIÓN

La Política Metropolitana de Hábitat y Vivienda establece que el MDMQ realizará programas para relocalizar a las familias cuyas viviendas se encuentre en lugares de riesgo no mitigable”, además establece que los “programas de vivienda para la relocalización de la población en situación de riesgo no mitigable buscarán la inclusión de estos grupos en un contexto diverso, evitando una territorialización socialmente segregada y evitando el desarraigo...”

Para contribuir con los programas de relocalización del Municipio, la EPMHV

³³ Parlamento Andino. Recuperado de: <http://www.parlamentoandino.org/csa/documentos-de-trabajo/informes-ejecutivos/28-vivienda-social.html>

“...promoverá la consecución de viviendas a precios asequibles al grupo meta, subsidio directo de la municipalidad y aplicación del sistema nacional de subsidios”.

En este contexto, para las viviendas de relocalización se definirá el precio de venta de la siguiente manera:

- Para el Costo de Terreno Se procurará obtener terrenos a través de donación caso contrario a través de adquisición o expropiación.
- Para el Costo de Obras de Urbanización. En el marco de las ordenanzas se coordinará para que las Empresas Públicas Metropolitanas en razón de su corresponsabilidad social y en el ámbito de sus competencias efectúen a su costo las obras de; apertura de vías, red de agua potable, red sanitaria, red eléctrica-telefónica, de no concretarse la gestión, se incluirá los costos en el precio de las unidades habitacionales. La EPMHV efectuará la administración y gerencia de proyecto y considerará el 8% de gastos operativos.

Financiamiento

Para la relocalización de familias damnificadas y en alto riesgo no mitigable, se establece que el financiamiento de las soluciones habitacionales será el siguiente:

- a) Bono para vivienda de acuerdo a la tabla establecida en el Decreto Ejecutivo N° 1419, del 22 de enero del 2013 (Otorgado por el MIDUVI) o el que se encuentre vigente.
- b) Bono de emergencia (el monto depende de la modalidad: reposición de vivienda o reasentamiento, otorgado por el MIDUVI).
- c) Bono de Vulnerabilidad (10% del costo de una vivienda básico de interés y en casos excepcionales hasta el 20%), (Otorgado por el MDMQ) o la ordenanza que se encuentre vigente.

El saldo del precio de la solución habitacional, será asumido por el beneficiario de acuerdo a las condiciones de crédito canalizadas a los beneficiarios a través de las instituciones financieras, y complementariamente mediante ahorro, y

recursos propios.

En los casos en que el sitio en riesgo sea de propiedad de la familia relocalizada, y el municipio realice la expropiación de ese bien, el monto de la expropiación servirá para cancelar parte del pago de su nueva solución habitacional.

CARACTERIZACIÓN DE LA VIVIENDA POPULAR

La vivienda es una necesidad que por desgracia en Quito no se ha podido cubrir por completo, el Gobierno ha incrementado sus acciones por tratar de cubrir la demanda que existe, pero el déficit sigue teniendo un porcentaje muy alto. Desde 2.010 se ejecutan planes habitacionales destinados a personas que no pueden acceder a una casa propia de alto costo, pues la mayoría supera los 38.000 dólares. Hasta el momento unas 1.500 familias ya cuentan con vivienda propia en el norte y sur.

La política social por definición es la intervención del Estado en la sociedad, haciéndose cargo de las áreas sociales que necesitan ayuda, es decir moralizar la economía de un país, velando por el interés o necesidades básicas de la población desde el comienzo de las civilizaciones.

Por lo que el Gobierno del Ecuador presupuesta cada año un porcentaje para cubrir las necesidades de la sociedad, también llamada deuda social. En el caso de la vivienda el Gobierno de Rafael Correa ha implementado la nueva política desde el 2.008 llamada "bono de la vivienda" que es no reembolsable.

Desde el 2.010 los proyectos habitacionales se ejecutan por planes previamente estudiados, para que las personas de condiciones bajas puedan ser candidatos a la adquisición de estas casas, en promedio las viviendas superan los 38.000 dólares.

Los componentes del financiamiento de la vivienda o el mejoramiento son: ya que ningún Gobierno puede regalar casas a la población, lo que se quiere con esta política es que la población aprenda que y tenga un cultura de ahorro.

Ahorro, Bono y Crédito: (A+B+C=Vivienda).

Además del bono de la vivienda que es una nueva política gubernamental desde el 2006, el MIDUVI trabaja con la Ley Orgánica de Gestión de Hábitat, Suelo y Vivienda, tiene como objetivo ayudar a los municipios las herramientas necesarias para planificar su ordenamiento territorial y hacer efectivo su desarrollo urbano y rural.

“En todo el país existen más de un millón de familias que no poseen una casa propia, la tercera parte de la cifra corresponde a la ciudad de Quito”
(EL TELEGRAFO, 2013)

PROGRAMAS DE VIVIENDA



Ilustración 15 Programas de Vivienda
Fuente: Google Imágenes

MERCADO POTENCIAL

Para poder construir la imagen del mercado potencial nos vamos a fijar en los estudios ya realizados por la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, en su Plan de Negocios, Inversión y Expansión, procedió a levantar encuestas de vivienda en todo el territorio del Distrito Metropolitano de Quito para determinar los territorios en los que es necesaria la ejecución de proyectos habitacionales sobre todo de Vivienda de Interés social, encuestas realizadas según el siguiente referente metodológico.

DISEÑO MUESTRAL³⁴

Se basa en un muestreo aleatorio simple estratificado de afijación proporcional. Aleatorio simple por cuanto el proceso de extracción garantizó a cada uno de los elementos de la población la misma oportunidad de ser incluidos en la muestra sin reposición de los elementos Estratificado para identificar demanda localizada de vivienda, al inferir que un estrato coincida con la parroquia de residencia del entrevistado que nos permitirá obtener estimaciones de parámetros poblacionales para subgrupos de la población.

Cada estrato funciona independientemente de los demás. Por tanto, se eligen muestras aleatorias simples para cada uno de los estratos.

De afijación proporcional donde el número de elementos muestrales de cada estrato es directamente proporcional al tamaño del estrato dentro de la población. El estrato poblacional corresponde a la parroquia de residencia.

Los resultados se presentan en función de la ubicación de los proyectos de este estudio y de las encuestas realizadas indistintamente en los diferentes sectores del Distrito Metropolitano de Quito se determina que el 41,0% de los encuestados vive en el sector norte de Quito, el 41,0% en el sector Sur y en el Centro del 18,0%, teniendo un promedio de 11 años residiendo en dichos sectores, por lo que se considera como importante la ejecución de proyectos habitacionales en estos sectores por ser los de mayor concentración de población.

El sector que cuenta con mayor interés para residir es Carcelén con el 26,6% mientras el 4,9% mostraron interés en Pomasqui, donde se ubica el Proyecto Ciudad Bicentenario, y el 7,0% en el sector La Mena.

La edad promedio de las personas encuestadas es de 39 años, con estado civil Casado el 74,0%, Unión de hecho el 16,0%, Soltero 5,0%, divorciado el 4,0% y viudo el 0,7%. El 99,0% cuenta con trabajo, de los cuales el 47,0% en el sector privado, 32,0% en el sector informal y el 21,0% en el público.

³⁴ Empresa pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda.

Las personas entrevistadas cuentan con 14 años promedio de estabilidad laboral. Y se encuentran con afiliación al IESS únicamente el 74,0%.

El número de personas por hogar se ubica en las 4 personas, en las que 2 adultos promedio por hogar y 2 niños. En el 96,0% de los hogares el Jefe de hogar es el Padre y el 4,0% la madre. Teniendo como perceptores de ingresos 2 personas por hogar el 77,0% y como perceptores de ingresos 1 persona el 23,0% de los hogares.



*Ilustración 16 Modelo de Gestión del Estado – Francia
Fuente: Google Imágenes*

El 97,0% de los hogares perciben remesas mensuales permanentes de miembros del hogar o familiares en el exterior. Lo que se adiciona a los ingresos mensuales de los hogares que en promedio se encuentran en los USD 739, de los encuestados.

En cuanto a la tenencia de la vivienda el 75,7% arrienda, el 15,2% tiene vivienda prestada, el 5,4% es propia y el 3,7% otros. De los cuales el 99,0% de los que no cuentan con una vivienda propia tienen un alto grado de interés en adquirirla. De los encuestados el 60,0% adquiriría una Casa y el 40,0% Departamento, destinando un ingreso promedio para vivienda de USD 266.

El tipo de financiamiento preferido según los resultados son los Bancos, Mutualistas y Cooperativas en un 89,0% y en menos proporción al BIESS 10,0%, y entre Privados y Recursos Propios el 1,0%.

Además de mostrar su interés en ser financiado con alguna entidad financiera los encuestados se contarían con capacidad de endeudamiento ya que el 91% de encuestados no mantienen deudas con el sistema financiero.

Notamos entonces que luego de este análisis muestran que se presentó en las páginas anteriores, que existen muchas alternativas para poder acceder a créditos que permitan obtener una vivienda de interés social o una vivienda de interés prioritario, tomando en cuenta que siempre basta la alternativa de un interés bajo y a largo plazo.

EL PRODUCTO.

“El producto consiste en la promoción, construcción y venta de un soluciones habitacionales para el mercado objetivo, es decir, personas de nivel socioeconómico medio.

Las definiciones gerenciales estarán orientadas por los resultados de las encuestas y considerarán el interés en adquirir mayoritariamente casas unifamiliares de dos a tres dormitorios y dos bajos, o en su caso departamentos de dos a tres habitaciones, con áreas verdes comunales, un puesto de parqueadero, con áreas entre los 90 a los 130 metros cuadrados”.³⁵

Si bien la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, dentro de sus productos y servicios cuenta con El Mejoramiento de Barrios y La Gestión de Suelo Urbano, su producto específico, que va acorde con su naturaleza y sus objetivos de creación es la Vivienda.

Las soluciones habitacionales ofertadas son vivienda unifamiliares y departamentos. El producto está orientado a varios segmentos de mercado, esto es, generando vivienda de interés social y vivienda con valor comercial, ajustada a los requerimientos y capacidad de pago de los clientes.

³⁵ Condolo, L., Moreira, J. (2014). *Tesis La Situación de la Vivienda de Interés Social en el Distrito Metropolitano de Quito*, UCE. p.60

El valor distintivo y que distingue el producto de otros que se pueden encontrar en el mercado, está caracterizado por los siguientes elementos:

El Producto, soluciones habitacionales, es ofertado por una Empresa Pública del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, lo que permite entender a los clientes y potenciales clientes que tienen la garantía de seriedad que ofrece en este caso la Empresa Metropolitana.



*Ilustración 17 Mejoramiento de Barrios y calidad Urbana
Fuente: Google Imágenes*

El cliente, al acceder a un producto de la EPMHV, tiene la seguridad jurídica de que se le entregará la solución habitacional por él requerida con los respectivos títulos de propiedad.

Al ser proyectos emprendidos desde una Empresa Pública Metropolitana especializada en Hábitat y Vivienda, esa seguridad jurídica está marcada también por el hecho de que la solución habitacional a la que decida acceder el cliente, cumplirá con las normas y regulaciones metropolitanas.

Se entregará en los plazos acordados contractualmente, bajo las condiciones y especificaciones que se hayan previsto en los correspondientes requerimientos y contratos y los precios pactados, por demás competitivos, no serán alterados con posterioridad.

PRECIO³⁶

El precio se define como la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, en términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.

Considerando los resultados de las encuestas y dados los objetivos de la EPMHV el precio final al segmento de mercado seleccionado debe estar entre los USD 750 el metro cuadrado hasta los USD 1200 el metro cuadrado.

El precio por metro cuadrado en la ciudad de Quito se encuentra entre los USD 500 y USD 1.500 dólares aproximadamente, dependiendo de la ubicación del inmueble.³⁷

Esta es una franja que nos indica cómo está el mercado de vivienda, con el cual debemos estar enfocados permanentemente para entender que existen las posibilidades constructivas que permitan viabilizar este tipo de vivienda de interés social y prioritarios, pero encuadrado siempre dentro de los valores que permitan accesibilidad para todos los mercados que deseamos atender con este tipo de soluciones habitacionales.

PROGRAMAS Y PROYECTOS³⁸

³⁶ Condolo, L., Moreira, J. (2014). Tesis *La Situación de la Vivienda de Interés Social en el Distrito Metropolitano de Quito*, UCE. p. 61-62

³⁷ Revista Líderes, precios de metro cuadrado el año 2010 se situaban alrededor de los USD 1.250,00, mientras que en calderón estaba a los USD 520 dólares aproximadamente

³⁸ Condolo, L., Moreira, J. (2014). Tesis *La Situación de la Vivienda de Interés Social en el Distrito Metropolitano de Quito*, UCE. p.61

EMPRESA METROPOLITANA DE HÁBITAT Y VIVIENDA	
PROGRAMAS Y PROYECTOS - 2011	
PROGRAMAS	PROYECTO
INCORPORACIÓN Y TRANSFERENCIA DEL SUELO	EL GIRÓN DE CHILLOGALLO
	SAN FRANCISCO DE HUARCAY
	TURUBAMBA DE MONJAS
	BELLAVISTA DE CARRETAS
	CIUDAD BICENTENARIO LOTE A3-2
	LA MENA
ORDENANZA	EL GIRÓN DE CHILLOGALLO
	SAN FRANCISCO DE HUARCAY
	TURUBAMBA DE MONJAS
	BELLAVISTA DE CARRETAS
	BEV-CÓRDOVA GALARZA
	LA MENA
ESTUDIOS	EL GIRÓN DE CHILLOGALLO
	SAN FRANCISCO DE HUARCAY
	TURUBAMBA DE MONJAS
	BELLAVISTA DE CARRETAS
	IESS - EL EJIDO
	CIUDAD BICENTENARIO LOTE A3-2
OBRAS Y URBANIZACIÓN	CIUDAD BICENTENARIO LOTE A3-4
	CIUDAD BICENTENARIO LOTE A3-3
	EL GIRÓN DE CHILLOGALLO
	BELLAVISTA DE CARRETAS
	LA MENA
	CIUDAD BICENTENARIO LOTE A3-4
CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA	LULUNCOTO
	CIUDAD BICENTENARIO LOTE A3-3
	LA MENA
	CIUDAD BICENTENARIO
DESARROLLO COMUNITARIO	PUEBLO BLANCO (Familias relocalizadas)
	LA MENA (Familias relocalizadas)
	CIUDAD BICENTENARIO
ECONOMÍA SOLIDÁRIA	PUEBLO BLANCO (Familias relocalizadas)
	LA MENA (Familias relocalizadas)
	CIUDAD BICENTENARIO

Tabla 35 Programas Y Proyectos 2011

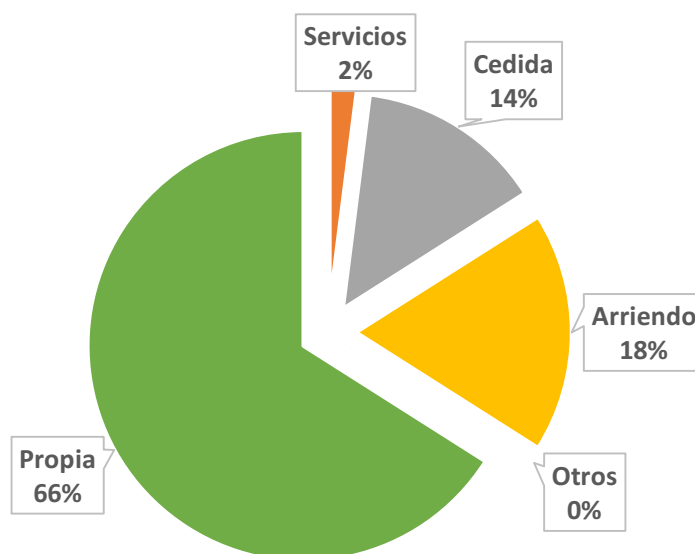
Fuente: Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda EPMHV

OFERTA Y ANÁLISIS DE LAS VIVIENDAS VIP Y VIS EN EL ECUADOR

Seis de cada 10 casas se ofertan en menos de USD 70.000; una nueva regulación financiera abre oportunidades y desafíos al sector inmobiliario y

constructor, según la revista líderes; así mismo anota que la Junta Reguladora y Monetaria estableció a inicios de este mes, la reducción obligatoria de la tasa de interés en los préstamos para vivienda de interés público. En los ocho bancos más grandes del país la tasa pasará del 10% al 4,99%, mientras que en el Banco del IESS (Biess) bajará del 8,2% al 6%.

Estas se aplican para viviendas de interés público; es decir, cuyo valor no supere los USD 70.000 o los USD 890 por metro cuadrado. Los plazos serán de hasta 20 y 25 años, en la banca privada y en el Biess, En el Ecuador, el 80% de la oferta de unidades de vivienda se reparte entre Quito y Guayaquil, según datos de la empresa investigadora de mercado Smart Research. Entre ambas ciudades ofertaron 31.358 unidades el año pasado; en la capital, la cantidad fue de 18.294. De esa cifra unas 11 500 (63%) tuvieron un valor que no superaba los USD 70.000. En Guayaquil, la oferta total llegó a 13.064 unidades de vivienda, de las que 7.160 (55% del mercado) costaban menos de USD 70.000.



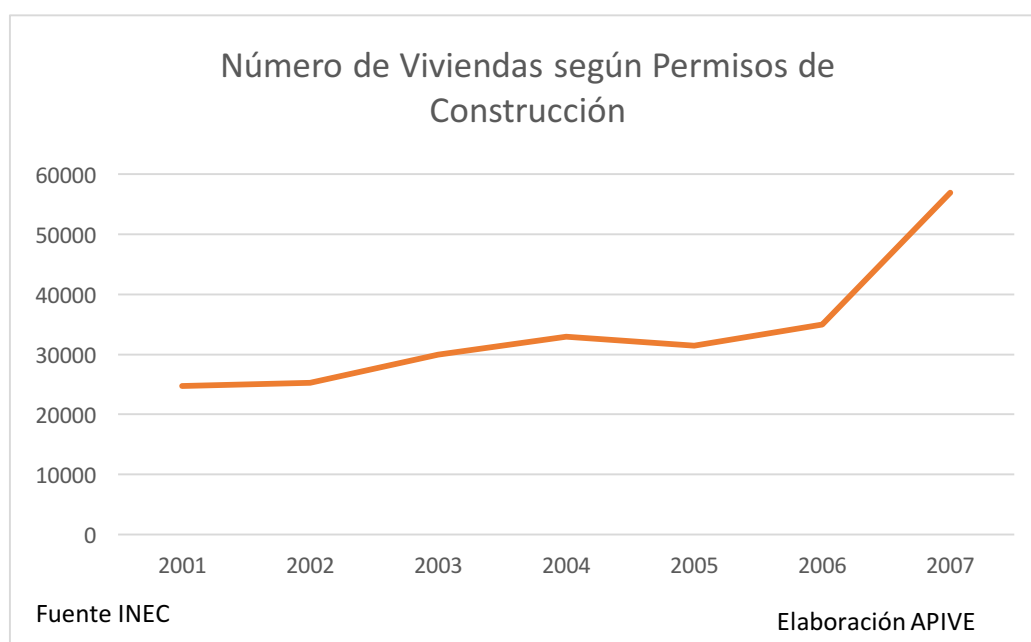
Fuente: INEC, ECV, Quinta Ronda

Gráfica 47 Tenencia de Vivienda
Fuente: INEC, ECV, Quinta Ronda

Datos similares los maneja la consultora MarketWatch, que calcula que el año pasado el número de viviendas ofertadas llegó a 32.227 entre casas y departamentos, a escala nacional. Sus números indican que el 60% de la oferta costaba menos de USD 75.000. En el Ecuador existe un déficit de 700 000

viviendas. Además, indica que cada año se conforman 87.000 hogares nuevos, por lo que es necesario ofertar planes de vivienda para ese mercado.

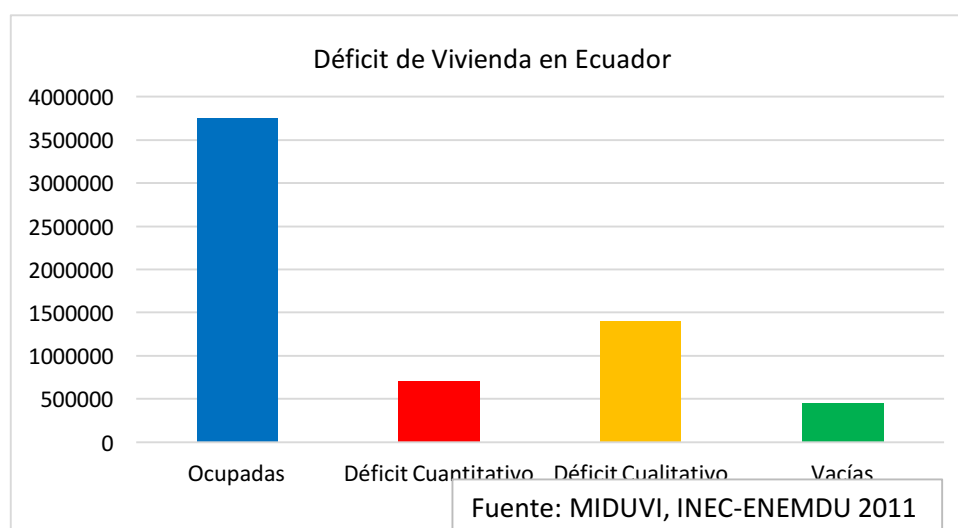
Para muchos constructores el levantar viviendas cuyo costo sea menor a USD 70.000 es un desafío. El problema en Quito pasa por los precios del suelo. “Si uno busca terrenos baratos tiene que alejarse de la ciudad, pero eso implica otros costos para el comprador de la vivienda, como el transporte. Proyectos como Ciudad Jardín ha levantado hasta la fecha 800 departamentos y proyecta llegar a 1.400 a mediados del 2016. Los costos oscilan entre USD 39.000 y USD 70.000. Hoy en día el metro cuadrado en el sur de Quito está en promedio en USD 692; en el centro norte, el promedio está en USD 1.726; en Guayaquil, el promedio más bajo es USD 695 y el más alto, 2.005; Desde el 2011 hasta la fecha hay un encarecimiento de los costos de la construcción por la especulación en los precios de los terrenos. “Ese es un problema que debe resolverse para que los constructores aprovechemos la reducción de las tasas de interés. Es necesaria una mayor planificación de parte de las autoridades.



Gráfica 48 Número de Viviendas según Permisos de Construcción
Fuente: INEC, APIVE

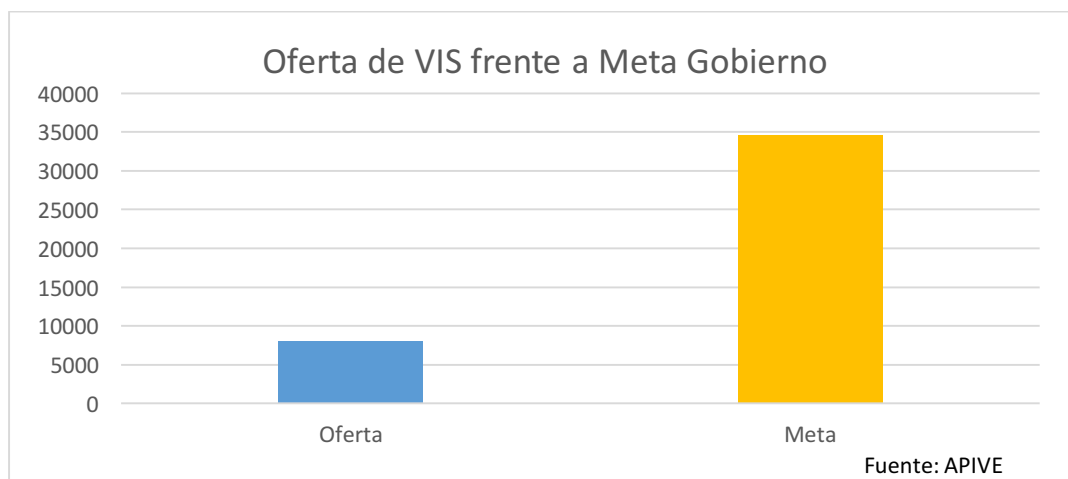
Se debe estar atento a las nuevas condiciones que son como un caramelo para los constructores, pero también hay considerar que uno de los factores a tomar en cuenta en proyectos de vivienda de interés público es el costo del suelo; los

empresarios y constructores deben ser creativos para entrar en este segmento, se trata de una muy buena oportunidad. Existen entidades financieras que llegan a colocar un promedio de entre USD 90 millones y 100 millones al año en créditos hipotecarios. El total de ventas anuales unas 600 viviendas encajan en las condiciones que fijó la Junta Reguladora y Monetaria. En medio del interés que generó la reducción de las tasas de interés, la semana pasada se publicó en el Registro Oficial el decreto de creación de la Empresa Pública Nacional de Hábitat y Vivienda EP, que tiene como objeto incrementar la oferta de vivienda con el fin de corregir fallas de mercado en el segmento de vivienda de interés social y prioritario.



Gráfica 49 Déficit de Vivienda en Ecuador
Fuente: MIDUVI - INEC, ENEMDU. 2011

Ente las actividades que tendrá la entidad están planificar, habilitar y urbanizar suelo; estructurar programas de vivienda de interés social; adquirir, vender, transferir inmuebles en las modalidades previstas por la ley; asesorar a municipios. El Directorio de la empresa estatal estará presidido por la Ministra de Desarrollo Urbano y Vivienda, el Secretario Nacional de Planificación y el Gerente del Biess, como delegado del Presidente de la República.



Gráfica 50 Oferta de VIS frente a Meta Gobierno
Fuente: APIVE

La oferta de vivienda pasó de 13.513 unidades de vivienda en el 2011 a 18.294 el año pasado, según datos de Smart Research. En Guayaquil se registró un descenso en la oferta. Esta disminuyó de 13.716 en el 2011 a 13.064 el año anterior. Smart Research en su informe indica que la reducción de las tasas de interés es positiva, pero el porcentaje de proyectos y constructores beneficiados no será tan grande como se piensa en principio. Los constructores para aprovechar las nuevas tasas los proyectos deben tener al menos 100 unidades de vivienda. Además, se necesita un reglamento claro y de largo plazo. La Corporación Financiera Nacional tiene un programa de créditos para los constructores de hasta USD 70 000 a una tasa de 6,5%, un plazo de 5 años y un período de gracia de 18 meses. La entidad financia hoy a 10 proyectos con 2.278 unidades de vivienda; en eso invierte USD 73 millones. El costo del lote frena los proyectos sociales.

Otros ejemplos son también en tres ciudades donde el elevado costo del terreno es la limitante que tiene la capital azuaya, para generar proyectos de interés social y cubrir su déficit de 15.000 soluciones habitacionales. En el área urbana el costo de cada metro cuadrado oscila entre los USD 350 y 900, de acuerdo con datos de la Cámara de la Construcción de Cuenca.

Con las modificaciones realizadas para acceder a los créditos de vivienda, los constructores tienen un reto. Parecería muy complicado para muchos actores de

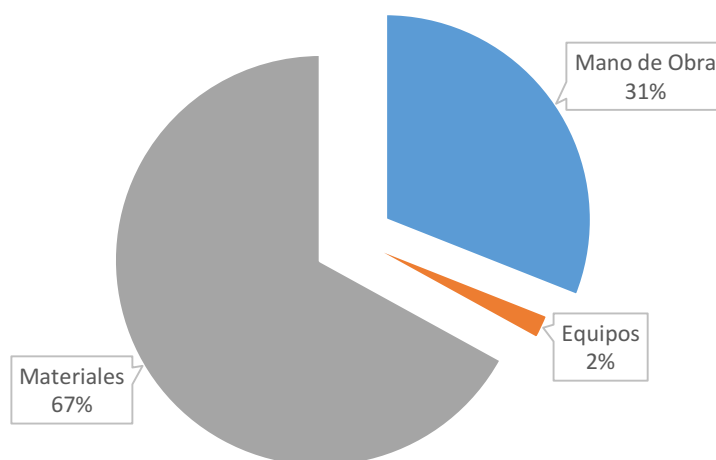
la construcción ejecutar unidades habitacionales para la categoría de vivienda de interés social (USD 40.000) y más bien apuntarán a las de menos de USD 70.000; la totalidad de los proyectos que se ejecutan en la urbe no bajan de los USD 90.000.

Existen casos como en el austro donde al cuencano le gusta vivir en casas y con áreas verdes y con un diseño casi personalizado en los acabados. Eso encarece el costo, los terrenos subieron de precio desde hace más de una década, por la demanda de los emigrantes y ahora con la llegada de los 8.000 extranjeros que se radicaron.

Uno de los proyectos más económicos de la ciudad donde las viviendas cuestan USD 58.000 y tienen 84 metros cuadrados de construcción. Para reducir el costo, son fabricados con nuevas técnicas que permiten acelerar la obra y estandarizó los acabados. No es fácil ejecutar estos proyectos, porque el precio del terreno es alto.

El Municipio presentó un proyecto de vivienda solidaria en algunas parroquias de Cuenca y serán 606 casas y departamentos, de las cuales 450 son de interés social y costarán USD 40.000, tendrán 65 metros cuadrados de construcción.

Distribución del Costo de Construcción de la VIS



Fuente: APIVE a partir de una muestra entre promotores. No incluye costos de urbanización

Gráfica 51 Distribución del Costo de Construcción de la VIS

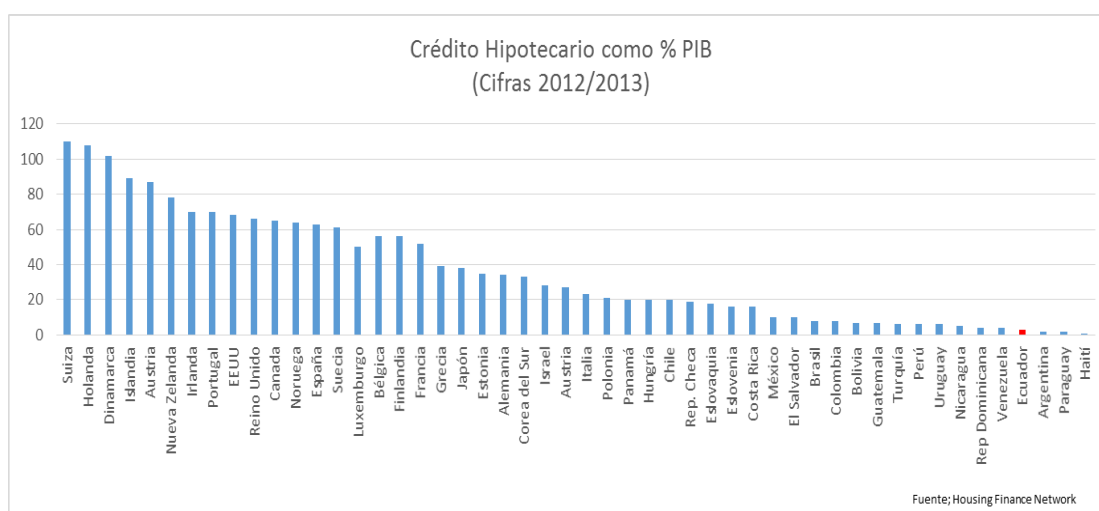
Fuente: APIVE

La vivienda de interés social consta en los planes público y privado Mucho Lote es uno de los planes habitacionales de interés social que el sector público impulsa en Guayaquil. Mucho Lote y Mi Lote, en sus varias etapas, son los programas estrella de vivienda de interés social que la Municipalidad de Guayaquil promueve. Estos proyectos se consolidan en el norte y en el noroeste de la urbe. El Cabildo se vale de constructoras privadas para la edificación de las villas. Mucho Lote 2, por ejemplo, se divide en una serie de urbanizaciones asentadas a lo largo de la autopista Terminal Terrestre-Pascuales, una zona de alto desarrollo urbanístico de la urbe. Las autoridades manifiestan que en el lugar se edificarán unas 10 000 villas. De estas, hasta finales del 2014 se había levantado más del 50%, según el Cabildo, a través del financiamiento con bancos privados y el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess).

Las casas tienen un precio que promedia los USD 23.000. Villa Victoria, uno de los programas dentro del plan municipal, promueve casas de 85 metros cuadrados en un terreno tipo de 78 metros cuadrados, a un costo de USD 24 500. Las villas son publicitadas como una opción habitacional, especialmente para familias jóvenes de clase media. Mi Lote 2 es otro programa habitacional municipal que empezó a promoverse en el 2014, con una oferta de 10 000 soluciones habitacionales que comprenden terrenos con casas. Esta propuesta de interés social consiste en villas de una y dos plantas en un terreno de 96 metros cuadrados, con un precio mínimo de USD 20.000.

Acceder a estas viviendas populares tiene una condición principal: pueden calificar quienes comprueben que han vivido en Guayaquil, durante los últimos cuatro años. El sector inmobiliario privado se muestra optimista con este impulso al desarrollo de vivienda de interés social. Se considera que la tendencia es hacia un crecimiento de las ofertas habitacionales de interés social, antes del 2009, la mayor parte de nuestra oferta era de propiedades arriba de los USD 60.000. Desde ese año esa tendencia se revirtió, y ahora se acerca más a los nichos y grupos sociodemográficos que tradicionalmente han tenido menos acceso a la vivienda. En mayo del 2014, el Biess ya dio un paso en el sentido de reducir los tiempos para acceder a una vivienda. Ese mes, la entidad firmó convenios con nueve promotoras inmobiliarias de Guayas que agrupan 23

proyectos de vivienda para acelerar las entregas. Hasta ese mes, según los reportes del Biess, de los 71.300 préstamos hipotecarios entregados en el país, alrededor de 53 000 fueron de hasta USD 60 000. El representante del gremio inmobiliario identifica otros factores que pueden incidir en el crecimiento del crédito para vivienda social: mejorar los limitantes del trámite de propiedad horizontal; condiciones de crédito más ventajosas, con plazos distintos, e incentivos como un mayor plazo de pago y menores tasas de interés.



Gráfica 52 Crédito Hipotecario como % PIB
Fuente: Housing Finance Network

El perfil de comprador de este tipo de vivienda es el afiliado a la seguridad social, hoy no hay oferta para el 70% de los afiliados, ese grupo no puede comprar vivienda. Es gente que quiere ubicarse en un mejor sector de la ciudad, A continuación podemos ver la capacidad de compra de un segmento importante de demandantes de vivienda.

	Urbano Q1	Urbano Q2	Urbano Q3	Urbano Q4	Urbano Q5	R y Um Acum. Q3
Ingresos Promedio	200,00	500,00	750,00	1.150,00	2.260,00	275,00
% Gasto en vivienda	20%	25%	30%	35%	35%	23%
Cuota máxima	40	125	225	403	791	62

Tabla 36 Ingresos Promedios y % Gasto Estimado Disponible para Vivienda
Fuente: Proyecciones IEFIM

De aquí se puede concluir que el acceso a una vivienda formal para los grupos de menores ingresos, no es posible sin una ayuda directa y sostenida del Estado; a menores ingresos de las familias, mayores serán las necesidades de los apoyos del Estado. Sin una política de apoyos, llámese subsidios directos o condiciones preferenciales de crédito, no será posible la realización del derecho constitucional del acceso a una vivienda adecuada y digna para los hogares de menores ingresos.

Los objetivos de la propuesta que se quiere iniciar a estructurar con el objetivo de buscar la política de vivienda social con los siguientes puntos:

Redirigir la atención del sector financiero, constructor y promotor privado con un sentido de prioridad estratégica por la dinámica demográfica y una lógica incremental hacia la VIS en las áreas urbanas.

Provocar el crecimiento de la oferta de crédito para vivienda, enfocado en los quintiles 1, 2 y 3, que representa la población de menores ingresos y con más dificultades de acceso a financiamiento.

Generar mecanismos integrales de acceso a la vivienda social, y no depender de un solo instrumento como es en la actualidad el Bono de la Vivienda, cuyo funcionamiento debe mejorar y complementarse con otras herramientas.

Inducir el acceso a recursos de largo plazo y del mercado de valores para financiar el programa, fortaleciendo la sostenibilidad del sistema, en la comprensión de que la solución del problema del déficit habitacional solo será posible en el largo plazo.

Encontrar instrumentos que resuelvan el factor inhibitor de la disponibilidad y el precio de la tierra urbanizada, que limita el potencial de crecimiento de la construcción de VIS para los quintiles de menores ingresos.

En resumen se trata de establecer reglas claras, sostenibles y de largo plazo para los actores públicos y privados, que generen un ambiente de certidumbre y confianza, que permita el desarrollo de coordinación y sinergia entre los

operadores del sistema, para un funcionamiento eficiente del mismo y de alto impacto social y rentabilidad económica para las partes, con especial énfasis en el bienestar de los beneficiarios finales, los hogares de menores ingresos.

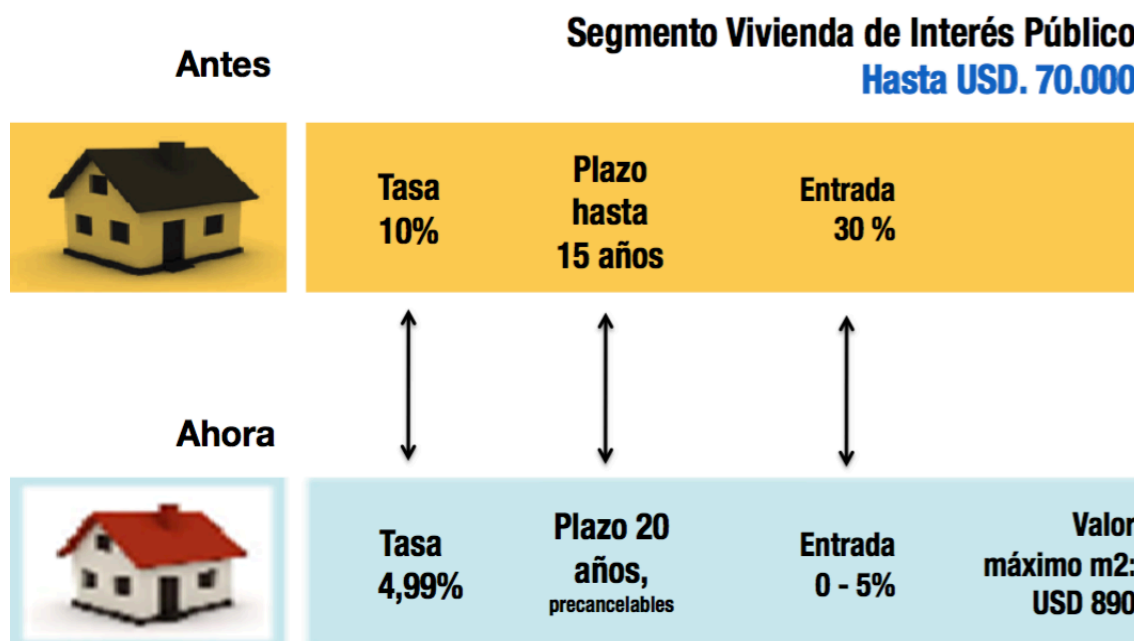


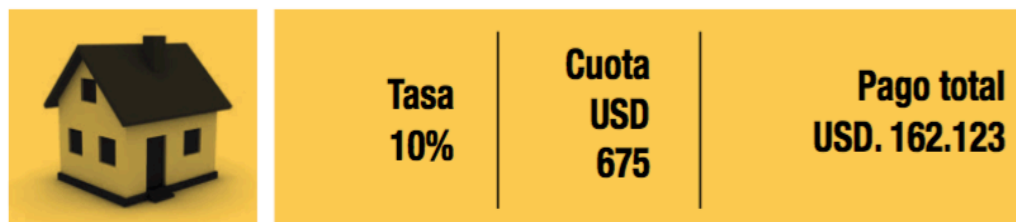
Ilustración 18 Segmento Vivienda de Interés Público
Fuente: Junta De Regulación Monetaria Financiera Ecuador

La banca privada y el Banco del Afiliado (Biess) ofrecen créditos para viviendas únicas y nuevas con el 4.99% y 6% de interés respectivamente, se ofrecen casas con los nuevos créditos hipotecarios que van desde el 4,99% y 6% de interés tanto en la banca privada como en el Banco del Afiliado, respectivamente.

Las nuevas tasas de interés fueron anunciadas el pasado 2015 por el Ministerio de Política Económica. El financiamiento para la compra o construcción de la vivienda única y nueva va desde los USD 30 000 hasta USD 70 000 con 20 años de plazo el 5% de entrada, a excepción del Biess; dentro del recinto también se implementó un centro financiero con la que instituciones como el Biess, Banco de Guayaquil, Produbanco, Banco del Pacífico pre aprueban nuevas solicitudes de crédito con la nueva política impulsada por el Gobierno.

Valor de la casa **USD. 70.000**

Antes



↑
USD. 213.9
de ahorro

↑
USD. 51.344
de ahorro

Ahora

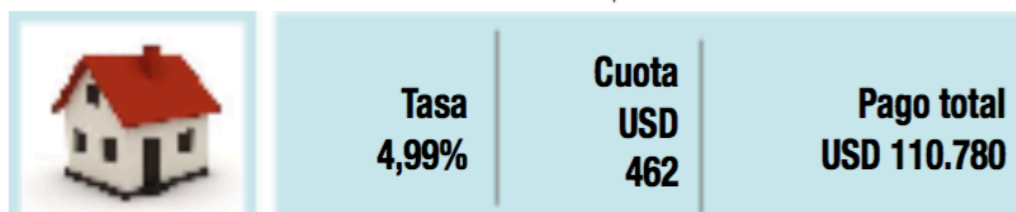


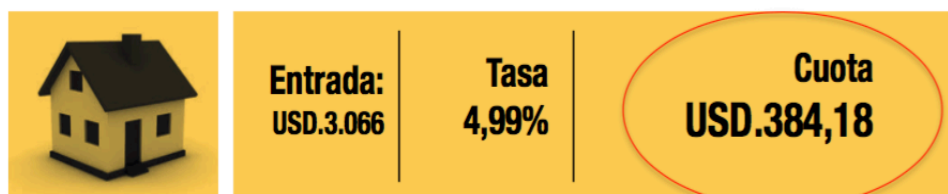
Ilustración 19 Valor de la Casa
Fuente: Junta De Regulación Monetaria Financiera Ecuador

Una de las instituciones financieras que ya ofrecen proyectos habitacionales con el 4,99% de interés es Mutualista Pichincha y que en el proyecto 'Bosques de Amaru', ubicado en Quitumbe, en el sur de Quito, ofrece 15 departamentos de tres dormitorios cada uno, cocina y sala a un precio de USD 70 000. Las personas que desean acceder al crédito directo para adquirir este inmueble tendrían que dar un 5% de entrada, es decir USD 3 500 dólares a 20 años de plazos, con el pago mensual aproximado de USD 450. Adicionalmente se están ofertando viviendas con un valor desde USD 38 500 a través de los nuevos créditos hipotecarios tramitados con el Biess y el Banco Pichincha; se ofrecen además otros proyectos inmobiliarios que tienen un valor de USD 60.000 a 120.000.

Las instituciones financieras juegan un papel muy importante en la dinámica de la industria de la construcción, y son un motor de generación de clientes cuando se abre el mercado financiero para atender este segmento de vivienda; es

importante anotar como es mejor financiar estos bienes inmuebles que un bien mueble como el auto que cada año se deprecia.

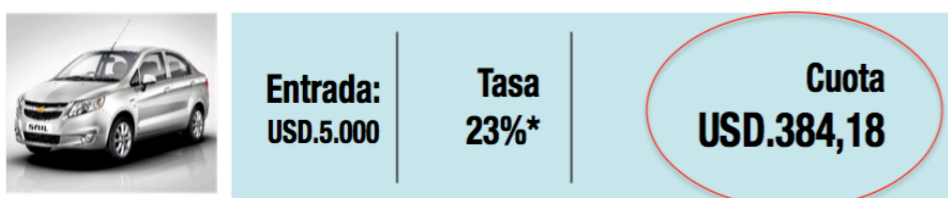
Cuota Mensual: Casa vs. Auto



* Crédito a 20 años

Casa: USD 61.330

Vehículo: USD 17.440 (más vendido en el Ecuador)



* 5 años

Ilustración 20 Cuota Mensual: Casa Vs Auto
Fuente: Junta De Regulación Monetaria Financiera Ecuador

COMPARACIÓN DE ENDEUDAMIENTO AUTO VS. CASA

Valor de la Casa	Crédito a 20 años	
	Ahora	Antes
	4,99%	10%
30000	197,8	289,5
50000	329,7	482,5
70000	461,6	675,5
Caída de Cuota	-31,70%	

Esta regulación es equivalente a una reducción del 31.7% del valor de la casa

Tabla 37 Crédito a 20 años
Fuente: Junta de Regulación Monetaria Financiera Ecuador

LINEAMIENTOS DE POLÍTICAS DE VIVIENDAS DE INTÉS SOCIAL³⁹

Los lineamientos que se presentan a continuación sistematizan un proceso de análisis y reflexión colectiva de los miembros de APIVE y representan un ejercicio propositivo de soluciones realistas y factibles, que se orientan a mejorar el Sistema de Incentivos a la Vivienda, en particular a la vivienda de interés social y apuntan a la creación de un mercado sostenible de vivienda de interés social.

	Urbano			Rurales y Urbano Marginales		
Número Total de Hogares	2.493,362			1.371,186		
Crecimiento Anual Hogares	61.300			22.500		
	Urbano Q1	Urbano Q2	Urbano Q3	Urbano Q4	Urbano Q5	R y Um Acum. Q3
% Hogares sin Vivienda Propia	42%	42%	41%	35%	28%	27%
Hogares sin Vivienda Propia	204,907	204,906	200,028	170,755	136,604	222,132
Ingresos Promedio	33,087	9,564	5,212	-	-	13,766
% Gasto en vivienda	145,951	86,379	29,786	8,936	2,979	23%
Ingresos Promedio	179,037	95,943	34,998	8,936	2,979	275,816
Ingresos Promedio	-	3,42	4,907	12,258	22,653	-
Ingresos Promedio	N/A	28.07	7.13	0.73	0.13	N/A

Fuente: INEC-CPV2010, SIN, IEFIVI, Marketwatch

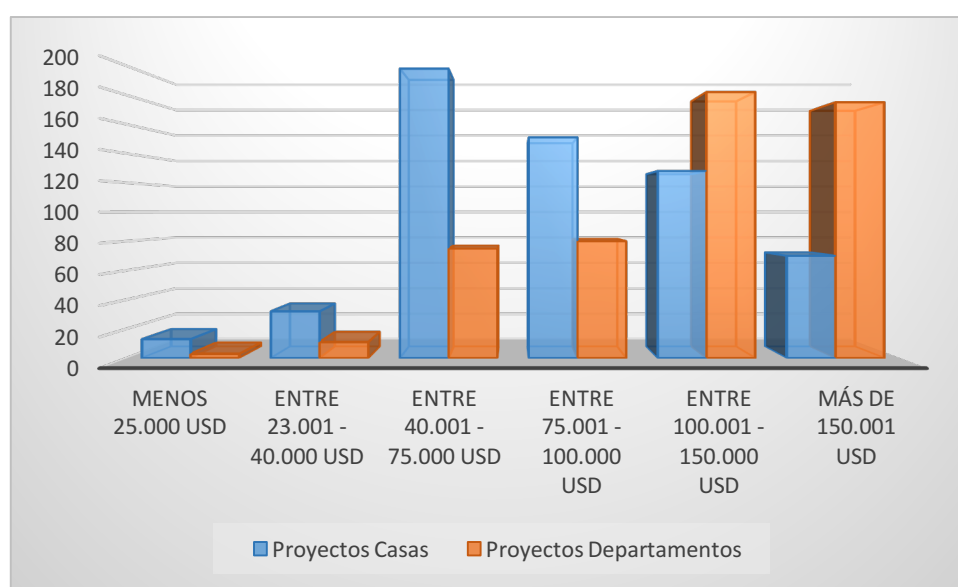
Tabla 38 Estimación de déficit de Vivienda de los Hogares de Menores Ingresos
Fuente: INEC – CPV 2010, SIN, IEFIVI, MarketWatch

La participación mediante estas propuestas como un insumo nacido desde la experiencia práctica en Ecuador y otros países de la región, se convierte en un insumo para la construcción e innovación de la política pública, responsabilidad en la que el Gobierno Nacional a través del MIDUVI tiene la rectoría, pero que en un ambiente de diálogo y de escucha activa permite que la sociedad civil, pueda aportar con ideas y recomendaciones, que finalmente serán evaluadas por los tomadores de decisión pública.

El objetivo de la propuesta de lineamientos es: “..ajustar el Sistema de Incentivos a la Vivienda (SIV) para vertebrar una política pública que facilite la creación de un mercado sostenible de vivienda social, en el que participe el sector privado tanto de producción como de promoción”.

³⁹ Planeamiento Urbano para Autoridades Locales

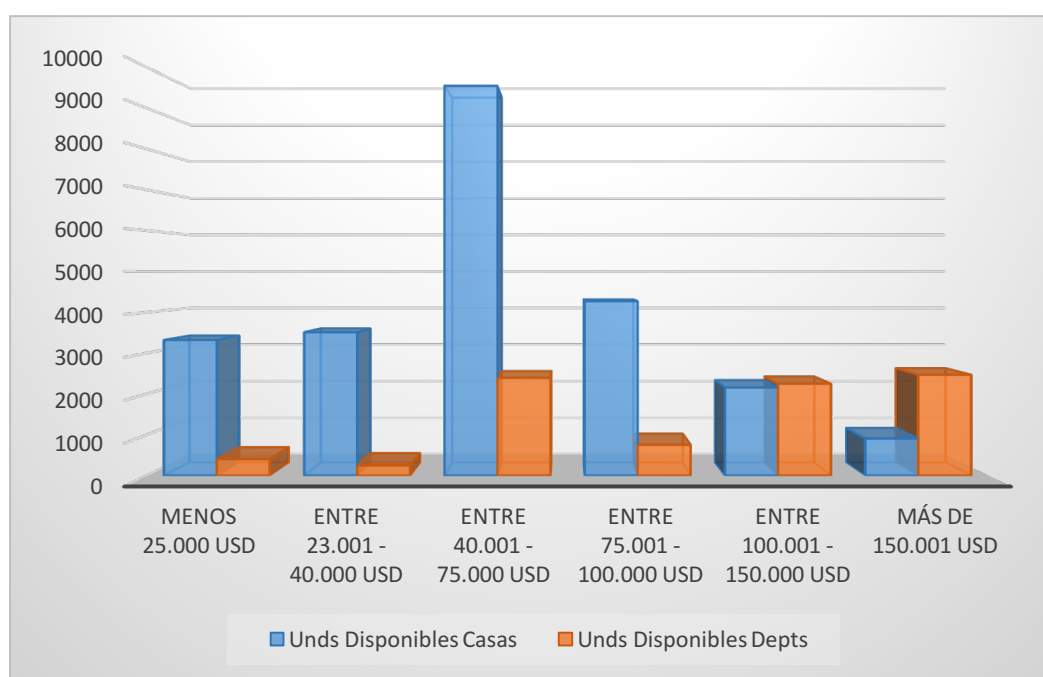
El estudio comparte el enfoque estratégico hacia la inclusión y la alta prioridad de la vivienda y su entorno como derecho que forma parte de un desarrollo más incluyente; por otra parte, el gremio analiza y comprende un entorno complejo de un país como Ecuador en “franco proceso de crecimiento poblacional”, que de hecho según registra el CPV 2010, ha cuadruplicado su población en los últimos 50 años, con una tasa de crecimiento poblacional actual del 1.4%, en medio de un proceso “urbanización” que ha provocado un cambio sustancial en la proporción de habitantes en el medio rural y urbano, porque se ha pasado de ser un país con población mayoritariamente rural hasta los 50s a uno con un 78% de los pobladores en las urbes en el 2010, movimiento migratorio que se inscribe dentro de una tendencia mundial y que en Ecuador se concentra en alrededor de 10 ciudades.



Gráfica 53 Número De Proyectos Ofertados A Marzo De 2016 Por Rango De Precios A Nivel Nacional
(Total de proyectos en desarrollo: 1.081 uv.)
Fuente: MarketWatch Presentación Inmobiliaria.

Por otro lado, se constata que “el incremento anual del número de hogares urbanos es cercano a 85.000 y que la tendencia del tamaño de los hogares es a decrecer” de manera sostenida, como parte de los cambios demográficos de la modernidad, mayor nivel de educación de la población, participación de la mujer en el mundo laboral extra-hogar y mayor valoración y respeto por su rol en la sociedad, más allá de la maternidad.

Una de las características más relevantes de la población ocupada en el país es el porcentaje (44.1%) de informalidad, que se refleja también como un rasgo distintivo en la construcción de viviendas y que tiene una implicación profunda en el acceso de la población al financiamiento formal para el acceso a la vivienda y a la vivienda formal en sí misma. Aunque la pobreza en Ecuador ha disminuido al 32.7% según la CEPAL, continúa siendo una realidad tanto por nivel de ingresos como por necesidades básicas insatisfechas para millones de ecuatorianos, sin capacidades significativas de ahorro/ reinversión.

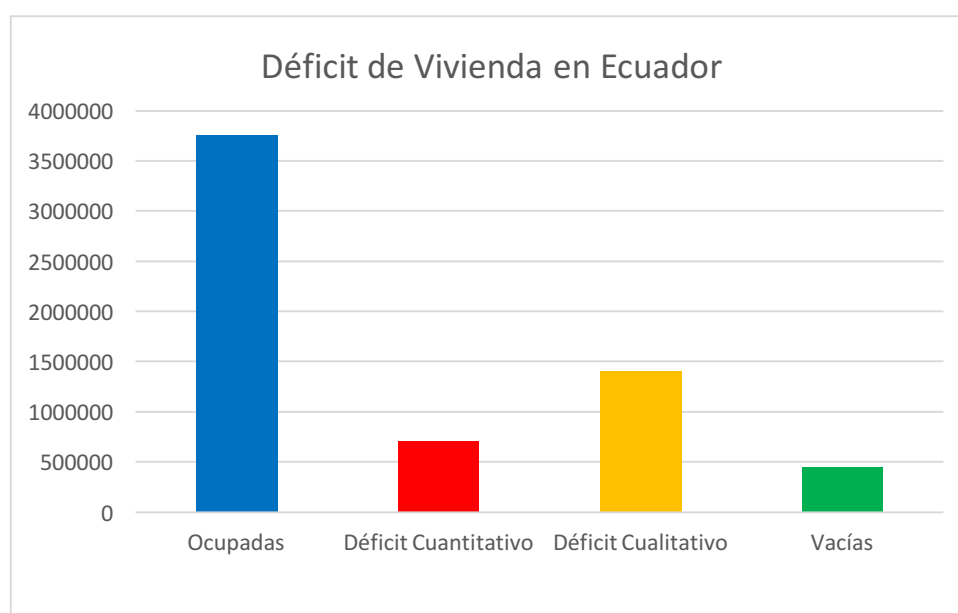


Gráfica 54 Número De Proyectos Ofertados A Marzo De 2016 Por Rango De Precios A Nivel Nacional
(Unidades disponibles actual.:28.007 uv)
Fuente: MarketWatch Presentación Inmobiliaria.

Si a eso se suma la alta tasa de informalidad en la economía, se podrá dimensionar lo crítico que resulta para una política de vivienda social resolver el problema de acceso a recursos y financiamiento de ese segmento de la población como llave de acceso a la vivienda. Por otra parte, en una lógica estricta de mercado, de búsqueda de rentabilidad de los negocios y de manejo de riesgos, la oferta crediticia y de unidades de vivienda se encuentra enfocada en la actualidad hacia los segmentos de mayores ingresos que no deben ser desatendidos pero que dentro de una estrategia de largo plazo, requiere una

reorientación y diversificación de esa oferta para cubrir a los quintiles de menores ingresos.

En su estudio Apive⁴⁰ observa que desde el 2009, la mayor parte del mercado de vivienda ha pasado a encontrarse por debajo de los 50.000 USD/unidad, un cambio sustancial de la tendencia precedente y sobre la cual ha tenido una influencia decisiva la política pública en torno a VIS. El reto actual de impulsar la construcción de viviendas de entre 20.000 a 30.000 USD/unidad, ha sido posible como una derivación del logro ya alcanzado, aunque existen aún factores que inhiben esa evolución, como la falta de disponibilidad y el costo de los terrenos urbanizados.



Gráfica 55 Déficit de Vivienda en Ecuador

En términos de los quintiles 1, 2 y 3, según el INEC, el total de viviendas es de 2'104.459, con un déficit cuantitativo de 531.256 viviendas y un déficit cualitativo de 842.101; esto significa que en esos niveles de ingresos se concentra el 75% del total del déficit cuantitativo de viviendas y el 68% del déficit cualitativo, por lo que se comprende la alta prioridad social y política del tema VIS.

⁴⁰ APIVE. *Lineamientos de Política e Interés Social*

DEFINICIÓN CENTRAL Y OBJETIVOS⁴¹

Del escenario anteriormente descrito se desprende una definición central: “El acceso a una vivienda formal para los grupos de menores ingresos, no es posible sin una ayuda directa y sostenida del Estado; a menores ingresos de las familias, mayores serán las necesidades de los apoyos del Estado”.

Sin una política de apoyos, llámese subsidios directos o condiciones preferenciales de crédito, no será posible la realización del derecho constitucional del acceso a una vivienda adecuada y digna para los hogares de menores ingresos.

Los apoyos del Estado a través del MIDUVI para VIS, como instrumento de política pública para eliminar barreras al acceso de incentivos para adquisición de vivienda constan entre otros de: EXENCIONES PARA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

TASA PREFERENCIALES PARA LA VIVIENDA SOCIAL Y PRIORITARIA						
DEMANDA						
SEGMENTO	VALOR DE LA VIVIENDA	ACTOR	MECANISMO	TASA	PLAZO(años)	ENTRADA
Vivienda de Interés Social (VIS)	USD 40000	BEDE (BANCA PRIVADA + EPS)	SEGUNDO PISO	4.99% + BONO VIVIENDA	Hasta 20	Políticas de cada entidad
		BIESS	CRÉDITO DIRECTO AL COMPRADOR	6% + BONO VIVIENDA	hasta 25 años	0%
Vivienda de Interés Pública (VIP)	> USD 40.000	BANCA PRIVADA	CRÉDITO DIRECTO AL COMPRADOR	4.99%	20 pre-cancelables	0%-5%
	<= USD 70.000	BIESS		6%	hasta 25 años	0%
Inmobiliario	>USD 70.000	BIESS	CRÉDITO DIRECTO AL COMPRADOR	8,20%	hasta 25 años	0%
		BANCA PRIVADA EPS		hasta 11,33%	15-25 años	30%

Tabla 39 Tasa Preferencial para la Vivienda Social y Prioritaria
Fuente: Junta de Regulación Financiera Ecuador

⁴¹ APIVE. *Lineamientos de Política e Interés Social*

- Exento del pago del impuesto de alcabalas, según lo establecido en el Art. 534, literal b) del COOTAD.

- Exento del pago del impuesto predial por los cinco años posteriores al de su terminación o al de la adjudicación de vivienda de interés social, según lo establecen los literales a) y b) del art. 510 del COOTAD.

- Las tasas notariales son reguladas por el Consejo de la Judicatura, se podrían establecer tasas referenciales para vivienda de interés social.

TASA PREFERENCIALES PARA LA VIVIENDA SOCIAL Y PRIORITARIA					
OFERTA					
SEGMENTO	VALOR DE LA VIVIENDA	ACTOR	MECANISMO	TASA	PLAZO(años)
Vivienda de Interés Social (VIS)	<= USD 40000	BEDE	CRÉDITO DIRECTO	6,50%	Hasta 5 años
		BEDE (BANCA PRIVADA)	SEGUNDO PISO		
Vivienda de Interés Pública (VIP)	> USD 40.000	BANCA PRIVADA	CRÉDITO DIRECTO AL COMPRADOR	9,33% - 11,83%	Hasta 5 años
	<= USD 70.000	CFN		6,50%	
		BIESS			
Inmobiliario	>USD 70.000	BIESS	CRÉDITO DIRECTO AL COMPRADOR	8,50%	Hasta 5 años
		BANCA PRIVADA		9,33% - 11,83%	

Tabla 40 Tasa Preferencial para la Vivienda Social y Prioritaria (Oferta)
Fuente: Junta de Regulación Financiera Ecuador

Como EP de Vivienda se promueve la activa intervención con su capacidad operativa y de alianzas estratégicas desarrollando así lo siguiente:

- Otorgar viabilidad técnica Y FINANCIERA a los proyectos de Vivienda DE INTERÉS SOCIAL, relevando de esta labor al Banco del Estado

- Diseño, en conjunto con el BdE, de un crédito a largo plazo para que los Municipios puedan endeudarse para generar suelo urbanizado (lotes con servicios) y recuperar la inversión, en base a los cobros por servicios.
- Diseño y apoyo a los municipios, para elaborar ordenanzas acordes al decreto de reducción de tiempos y plazos en el otorgamiento de permisos de construcción a proyectos de vivienda DE INTERÉS social
- Disposición de suelo estatal y/o privado para el desarrollo de proyectos de vivienda social, a ser utilizado en alianzas públicas o público-privadas.
- Desarrollo de proyectos en suelo público y/o privado, para ser utilizado en alianzas públicas o público-privadas.

Y como complemento los objetivos de la propuesta de APIVE para la política de vivienda social son los siguientes:

- Redirigir la atención del sector financiero, constructor y promotor privado con un sentido de prioridad estratégica por la dinámica demográfica y una lógica incremental hacia la Vivienda de Interés Social en las áreas urbanas.
- Provocar el crecimiento de la oferta de crédito para vivienda, enfocado en los quintiles 1, 2 y 3, que representa la población de menores ingresos y con más dificultades de acceso a financiamiento.
- Generar mecanismos integrales de acceso a la vivienda social, y no depender de un solo instrumento como es en la actualidad el Bono de la Vivienda, cuyo funcionamiento debe mejorar y complementarse con otras herramientas.
- Inducir el acceso a recursos de largo plazo y del mercado de valores para financiar el programa, fortaleciendo la sostenibilidad del sistema, en la comprensión de que la solución del problema del déficit habitacional solo será posible en el largo plazo.
- Encontrar instrumentos que resuelvan el factor inhibitor de la disponibilidad y el precio de la tierra urbanizada, que limita el potencial

de crecimiento de la construcción de Vivienda de Interés Social para los quintiles de menores ingresos.

En resumen se trata de “establecer reglas claras, sostenibles y de largo plazo para los actores públicos y privados”, que generen un ambiente de certidumbre y confianza, que permita el desarrollo de coordinación y sinergia entre los operadores del sistema, para un funcionamiento eficiente del mismo y de alto impacto social y rentabilidad económica para las partes, con especial énfasis en el bienestar de los beneficiarios finales, los hogares de menores ingresos.



Ilustración 21 Componentes del Modelo Propuesto
Fuente: APIVE

DISPONIBILIDAD EN EL MERCADO DE VIP Y VIS


Existen muchos planes que actualmente están promocionando el desarrollo de proyectos VIP y VIS, pero lo importante no solo es ver como tenerlo, sino principalmente como hacerlo. Sin embargo seguiremos presentando las investigaciones que nos ayuden a concluir con las mejores alternativas que

permitan desarrollar estos tipos de vivienda para desde el punto de vista progresista y con verdadero sentido de justicia social y equilibrio económico encontrar desarrollar proyectos masivos VIP y VIS.



Ilustración 22 Plan de vivienda CFN
Fuente: CFN

CONCLUSIÓN CAPITULO III

CONDICIONANTE	VIABILIDAD	CONCLUSIÓN
ACCESO A VIVIENDA SOCIAL		<p>El Gobierno Nacional, siguiendo la Constitución de Montecristi y el Plan Nacional del Buen Vivir, se ha planteado metas ambiciosas de construcción de viviendas de interés social: 30.000 unidades anuales para los próximos siete años. Para poder alcanzar esas cifras es imprescindible, como ya lo ha reconocido el mismo Gobierno en sus más altos estamentos, a más de la asignación de suficientes recursos de financiamiento, la contribución del sector privado constructor y promotor inmobiliario, en una articulación sinérgica público-privada, que en la actualidad no existe. Resulta imprescindible crear un ambiente de certidumbre y de mecanismos expeditos e innovadores, para generar la confianza entre los actores y mejorar el clima, que permita desarrollar ambiciosas metas e impacto real.</p> <p>De acuerdo con el diagnóstico de la problemática de la VIS en Ecuador, se ha identificado algunas preocupaciones e inhibidores para facilitar el acceso a vivienda de interés social:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se reconoce que ha sido en el período que viene desde el año 2009 que el mercado inmobiliario de vivienda ha pasado de caracterizarse por un valor promedio de viviendas transaccionadas a nivel nacional superior a 50.000,00 USD, a un valor sustantivamente inferior, que se ubica alrededor de los USD 40.000,00. • El sector inmobiliario está convencido de que la discusión sobre como ampliar el acceso a vivienda para los hogares de más bajos niveles de ingreso en el país solo ha sido posible porque, en los últimos años, paulatinamente, el precio promedio de las viviendas ofertadas en el mercado ya ha venido bajando hasta estabilizarse en un valor que permite, hoy, impulsar una reflexión sobre como dar un siguiente paso y atender a los siguientes grupos socio demográficos. • En el momento en que se redactan estas líneas, un hogar capaz de llevar dos salarios básicos unificados a su casa, accede a un crédito formal, para acceder a una vivienda formal, de calidad, integrada a los circuitos urbanos y con todos los servicios. Esto permite concluir que la discusión sobre vivienda de interés social consiste en lograr que todos los hogares de esas características accedan efectivamente a vivienda, para luego lograr ese mismo objetivo en el caso de los hogares que cuentan con un solo salario básico, seguidos de hogares con ingresos del subempleo, y finalmente hogares indigentes. Ese debate es propio y común a cualquier país desarrollado.


		<ul style="list-style-type: none"> • Existen varios inhibidores que, en el marco de ese debate, han sido identificados con claridad y cuya resolución debería permitir que se produzca el salto cuantitativo demandado por la sociedad ecuatoriana en materia de vivienda de interés social. • Se identifica una escasez de productos financieros orientados a los quintiles más bajos, así como para los promotores de vivienda social. Concomitantemente, se verifica el bajo nivel de involucramiento de la banca privada en esa línea de negocios, que limita las posibilidades reales de crecimiento, siendo que la infraestructura instalada requerida para alcanzar ambiciosas metas en esta área requiere movilizar a todo el sector financiero. Se realizan recomendaciones sobre como reenfocar el sistema de incentivos de vivienda del Gobierno Nacional de manera que se incrementen sus probabilidades de alcanzar éxito y sostenibilidad. • La limitante material más evidente fuera de la intervención pública en materia de financiamiento e incentivo del mismo, es la limitada gestión de los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD's) municipales en específico, o del Gobierno Nacional, para suministrar suelo urbanizado a un costo que haga viable desarrollar este tipo de proyectos de vivienda. • Asimismo, es imprescindible resolver las graves limitantes institucionales de tramitología que afectan los procesos de autorización en este tipo de proyectos, tanto a nivel municipal como, en el momento venido, nacional. Desde un punto de vista de innovación, la ruptura con las inercias y la consecución de los importantes objetivos gubernamentales, probablemente será solo posible mediante rediseños institucionales radicales. • Desde un punto de vista macro económico, es indudable que la efectividad de una política de vivienda de interés social repercute directamente en el dinamismo de la economía. Pocos o ningún país desarrollado desconoce el rol de la construcción en sus índices de empleo urbano, en la movilización de sus encadenamientos productivos nacionales, e incluso en la productividad de hogares que disfrutan de una vivienda propia y de servicios urbanísticos competitivos. En ese sentido, la vinculación directa de la política de vivienda de interés social con la política económica nacional, se constituye en un imperativo lógico. • La persistencia de prácticas heterodoxas de desarrollo urbano, caracterizadas por asentamientos informales y expansión urbana no planificada y sin control, agregan una capa adicional de dificultad a este debate, en la medida en que se constituyen, al igual que los estafadores más sofisticados de la era actual, en competencia desleal del sector formal ante los hogares de menos ingresos.
--	--	---

Tabla 41. Conclusiones de temas analizados

CAPÍTULO IV



OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO



Hacer énfasis y recordar cual es el objetivo y la filosofía de hacer VIP y VIS



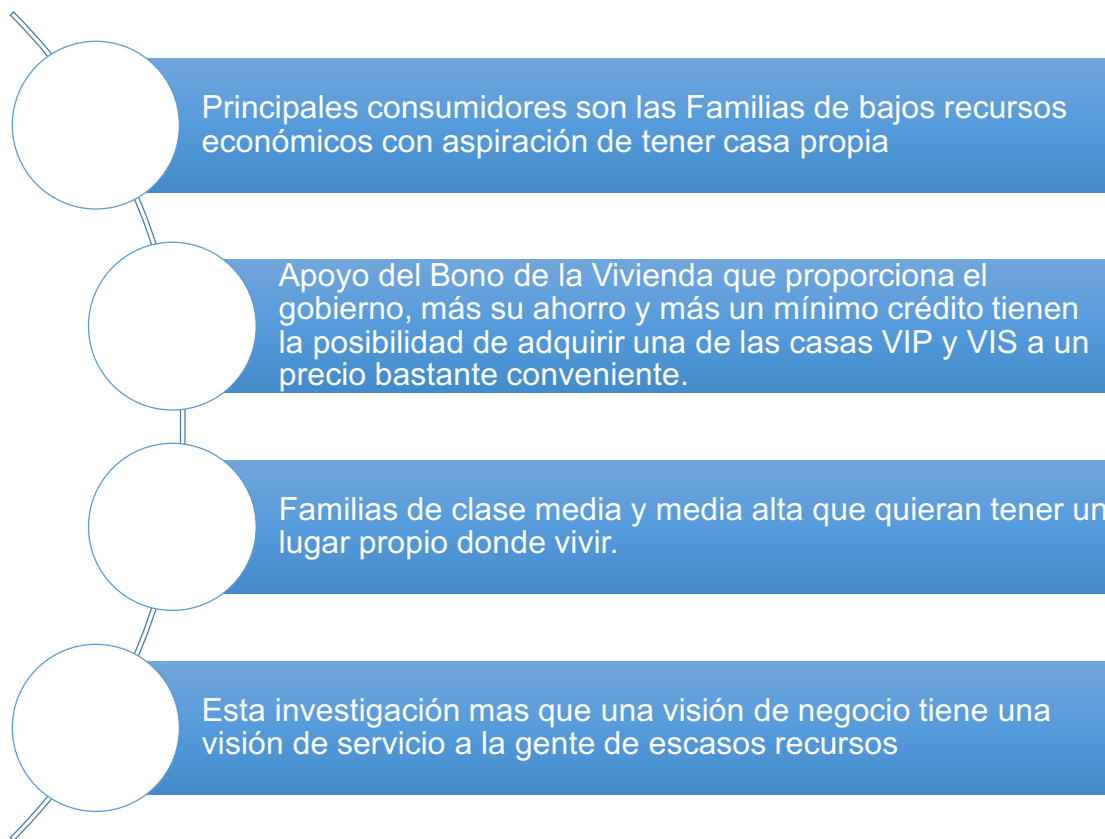
Comprender cual es la normativa, exigencia para el desarrollo de VIP y VIS



Comprende las diferentes formas de plantear proyectos masa para VIS y VIP

Ilustración 23 Objetivos del capítulo

RECORDERIS Y OBJETIVO DE ESTA INVESTIGACIÓN



ETAPAS PRINCIPALES PARA DESARROLLAR UN PROYECTO VIP Y VIS

ETAPAS PRINCIPALES PARA DESARROLLAR UN PROYECTO VIP Y VIS



Oferta de terreno

Esta es la etapa que inicia la actividad en la empresa. Cuando sale una oferta de terreno la empresa busca información sobre el mismo para poder comenzar a trabajar en un nuevo proyecto.



Proceso de Cabida y Flujo de Inversión

Esta etapa comprende lo que es la cabida, es decir el análisis del terreno para poder determinar cosas como: cuantas casas podrán ser construidas, que espacio debe ser entregado al municipio y principalmente si el terreno permitirá que exista una rentabilidad aceptable.

Compra de Terreno

.Esta constituye una etapa importante de decisión donde una vez revisados los números y la información necesaria se toma acción en cuanto a adquirir o no el terreno para poder comenzar un proyecto.



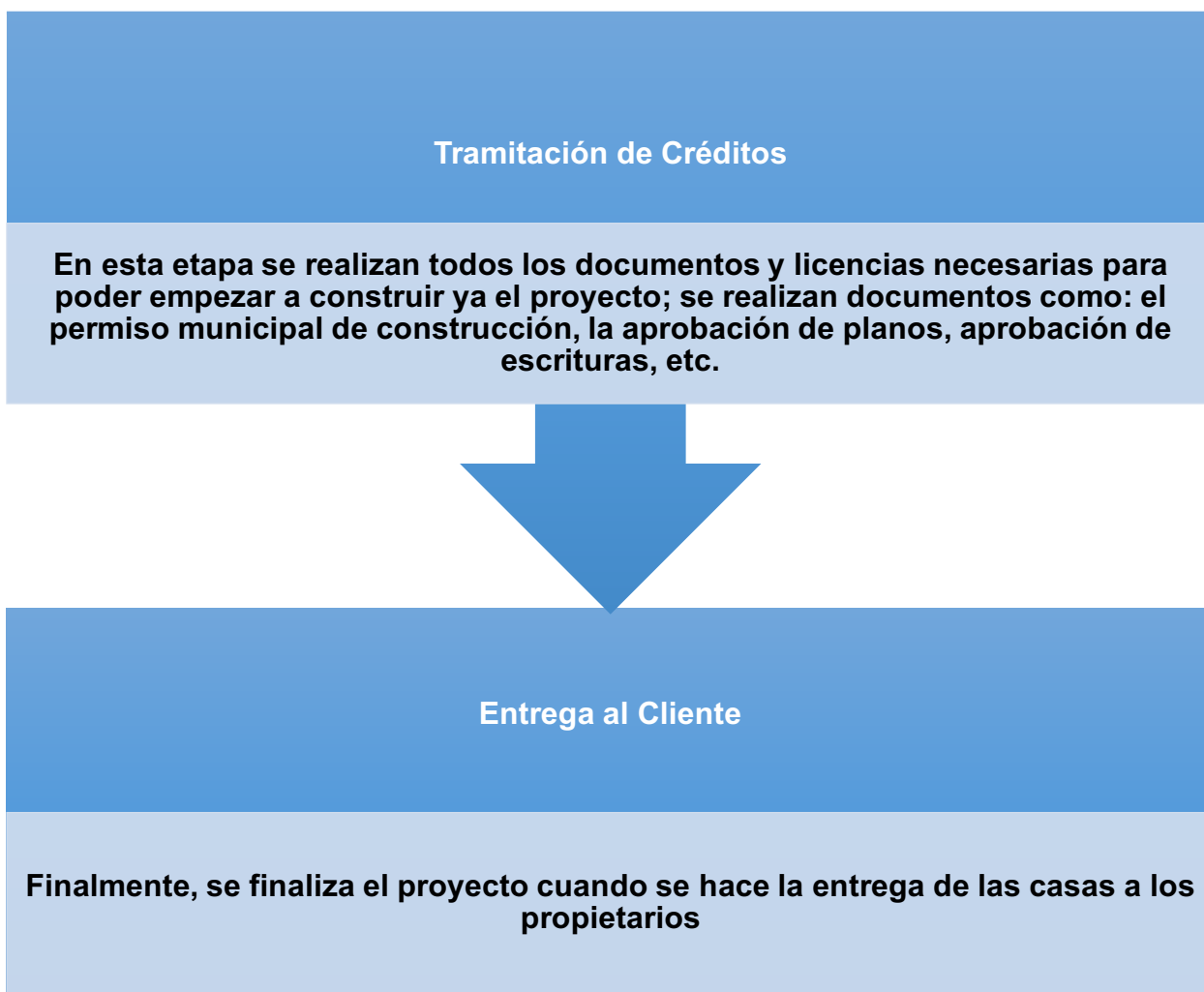
Planificación

Se realizan estudios para poder comenzar a diseñar lo que vendría a ser el producto final; se realizan estudios de suelos, de estructuras, de espacio, en fin, con el propósito de elaborar los planos del proyecto y cabe recalcar, el diseño de las casas que van a ser construidas.



Construcción

Aquí se encuentra lo que es primeramente el movimiento de tierras, la construcción de cimientos, la obra gris, la instalación de servicios básicos y finalmente los acabados básicos para poder terminar la casa.



Fuente: ECO ARQUITECTOS

ESTRATEGIAS

Basado en ECO ARQUITECTOS.

Es importante recalcar que como constructor se debe tener en claro las estrategias que formarán parte del desarrollo de nuestro proyecto, aquí citamos algunas de ellas:

- Adquirir terrenos que no tengan servicios básicos, a bajo costo y negociar con el vendedor.
- Utilizar materiales del sector donde se esté realizando la construcción, así no se incurre en gastos de transporte innecesarios.
- Sujetarse a normas mínimas arquitectónicas y urbanas

- Utilizar el sistema tradicional de construcción (hormigón armado).
- Conocer exactamente cuánto material necesita una casa determinada con el fin de utilizar todo el material disponible, es decir maximizar la utilización.
- Entregar casas sin acabados interiores (más m² habitables que m² terminados).
- Proporcionar un sistema de incentivos habitacionales que permita a las personas adquirir las casas.

FILOSOFÍA

La filosofía empresarial para desarrollar estos proyectos VIP y VIS debe basarse principalmente en sus valores que tengan una clara visión de estrategia organizacional eficiente y que permita obtener el objetivo de servicio y de una margen que va ser distinto al de cualquier otro sector de la construcción inmobiliaria, los cuales son:

- Innovación: Exteriorizar el pensamiento para desarrollar ideas creativas e innovadoras.
- Honestidad: Nuestra actividad económica demanda un alto grado de honradez y transparencia, es por eso que nuestros clientes centran su confianza en nuestra capacidad de construir y entregar las casas en perfecto estado, pagando lo justo.
- Voluntad: Carácter y actitud para hacer las cosas con eficacia y eficiencia.
- Confianza: Buscamos construir relaciones de largo plazo con nuestros clientes, para generar un alto grado de confianza que nos identifique como socios comerciales y no únicamente como proveedores.
- Agilidad: Nuestro trabajo diario comprende una coordinación continua y un seguimiento efectivo con el cliente, que nos permite realizar nuestro trabajo de forma ágil, reduciendo tiempos y permitiendo que la labor gerencial tenga el apoyo necesario y completo en temas de construcción.
- Compromiso: Responsabilidad con la comunidad y nuestros clientes.
- Satisfacción: Creemos que un cliente satisfecho se mantiene y es por eso que ponemos todos nuestros esfuerzos en satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

- Puntualidad: Al momento de cumplir con nuestros clientes debemos hacerlo en el tiempo acordado y sin retrasos.



*Ilustración 24 Ilustración que debe prevalecer en los proyectos de ejecución de VIP y VIS
Realizado por: Investigador*

ENTREVISTA A EXPERTOS

Diego Bermúdez, arquitecto

¿Qué es la Vivienda de Interés Social Sostenible (VISS)?

- Creo que lo de “interés social” se entiende, lo “sostenible” es lo nuevo. Una casa puede ser vista como cuatro muros, un techo, una puerta y un par de ventanas, pero también podemos ver que una casa puede ser los mismos cuatro muros pensados de tal manera que se ventile bien, que la vista sea bonita, que la puerta sea segura y cercana a las circulaciones urbanas, que el usuario se pueda beneficiar de su vivienda.
- La vivienda de interés social, de interés prioritario o incluso de estratos altos debería ser sostenible. Algunos de los beneficios de la sostenibilidad son la reducción de impactos ambientales y sociales, tales como el apoyo a comunidades en riesgo o comunidades desfavorecidas, la disminución de las emisiones de carbono, la contribución al buen manejo de aguas residuales, la propagación de especies de aves, insectos y flora, entre muchos otros beneficios.

¿En qué consiste su “Proyecto urbano en el municipio de San Marcos, Sucre”?

El proyecto pretende darle a la población una vivienda digna, fomentar programas de aprendizaje tanto en el ámbito de cultivos de madera para construcción como en el tratamiento natural de aguas negras antes de verterlas en la ciénaga, y entregarle a la población un negocio montado de madera reforestada.

Para hacerlo económicamente viable, lo basé en la existencia de tres actores principales: el habitante o usuario, el sector privado y el Estado. El primero es el encargado de construir su hogar, mantener un cultivo de madera y pagar, al cabo de 20 años, un “préstamo”. El segundo va a prestar la cantidad de madera necesaria para construir las casas y el servicio de “taller” de carpintería en los centros de las manzanas. En estas “semillas de manzana” los habitantes podrán aprender cómo se corta, se almacena y se seca la madera para no tener que depender siempre de un tercero; así mismo, este actor dará el conocimiento y la instrumentaria para sembrar un bosque maderable en un terreno perteneciente a la comunidad, esto le garantiza que al final del ciclo de crecimiento de la madera va a tener de vuelta recurso de alta calidad.

El proyecto pretende valorar las costumbres de la comunidad, las formas de construir y de habitar, favorecer la vida peatonal, permitir que haya frutas, sombra y agua limpia. Habría un programa de reciclaje de basuras que complementaría los aspectos educativos de la construcción de esta urbanización.

¿Por qué optó por la VISS como objeto de su tesis de grado?

El taller de arquitectura al que me inscribí tenía como objeto la VIS. Los Andes me abrió las puertas para pensar en este tema. Igualmente, con los profesores y mis compañeros fuimos puliendo las propuestas hasta obtener un resultado satisfactorio.

¿Qué mensaje daría a las nuevas generaciones?

Creo que no tengo suficiente experiencia como para ir dejándole mensajes a las nuevas generaciones, pero sí he aprendido que con rigor, dedicación y conciencia a todo nivel, se puede hacer de Colombia un país mejor.

INICIATIVA PARA IMPLEMENTAR DISEÑOS INNOVADORES EN VIP Y VIS

El reciente ganador del Premio Pritzker 2016 liberó de los derechos de copyright a cuatro de sus obras y ya están disponibles para descargar desde su sitio. ABRIL 2016.

A días de recibir el mayor galardón de la arquitectura, el arquitecto chileno Alejandro Aravena, apuesta a una nueva manera de pensar la arquitectura y puso a disposición del público en general cuatro de sus obras relacionadas con la vivienda social. Esta iniciativa tiene como finalidad acercar la información de casos construidos y exitosos para que se puedan replicar por gobiernos o usuarios finales y busca abordar las problemáticas de vivienda social a nivel mundial.

Si bien hace tiempo que el OSArc (Opensource Architecture) se está expandiendo por las redes, el hecho de que el ganador del Premio Pritzker se

sume a esta iniciativa es todo un gesto, con el cual Aravena le da su visto bueno en apoyo a los proyectos de código abierto. “Todo el mundo está esperando que alguien dé el primer paso”. En una conferencia de prensa, luego del anuncio de la premiación, el arquitecto chileno anunció “Vamos a poner en línea con acceso libre, todos los planos y archivos de los proyectos que hasta ahora han tenido éxito”.



*Ilustración 25 Proyecto OSArc (Opensource Architecture)
Fuente: Plataforma Arquitectura*

En concepto de OSArc, se puede entender rápidamente si se lo compara con la cocina. Una receta pasa de mano en mano y se replica, pero también se modifica por el cocinero y se adapta a la región y los ingredientes. Viéndolo desde la arquitectura, el código abierto, permite una retroalimentación de las ideas, permitiendo mejorarlas y adaptarlas, según las necesidades. El OSArc, no es un fin en sí mismo sino que se transforma en una plataforma multiplicadora donde el derecho del copyright queda de lado.

Para Aravena, el objetivo principal de esta iniciativa es acercarlos a los gobiernos, que consideran que la buena calidad de la vivienda social es un desarrollo oneroso, estas experiencias ya construidas por su estudio en distintas partes del mundo. “La crisis habitacional a nivel mundial es cada vez más

importante y más aún la crisis de la vivienda social. En las ciudades hoy viven cerca de tres mil millones de personas y un tercio de esa población se encuentra por debajo de las condiciones mínimas de habitabilidad”.



*Ilustración 26 Obra construida en Chile
Fuente: Plataforma Arquitectura Aravena, A. Premio Pritzker (2016)*

Las obras que ya se pueden descargar del sitio de **Elemental**: son cuatro, tres construidas en Chile y una en México. Entre las construidas en Chile se encuentran Quinta Monroy, Lo Barnechea y Villa Verde. La cuarta es una obra realizada en Monterrey, México. Estos archivos públicos deberán ser adaptados a las regulaciones y reglamentos de cada región, así como los materiales. Si bien los documentos publicados están en formato para programas como Autocad, se puede descargar de manera gratuita con **TrueView**, un visualizador de Autodesk, que permite acceder a este tipo de archivos.

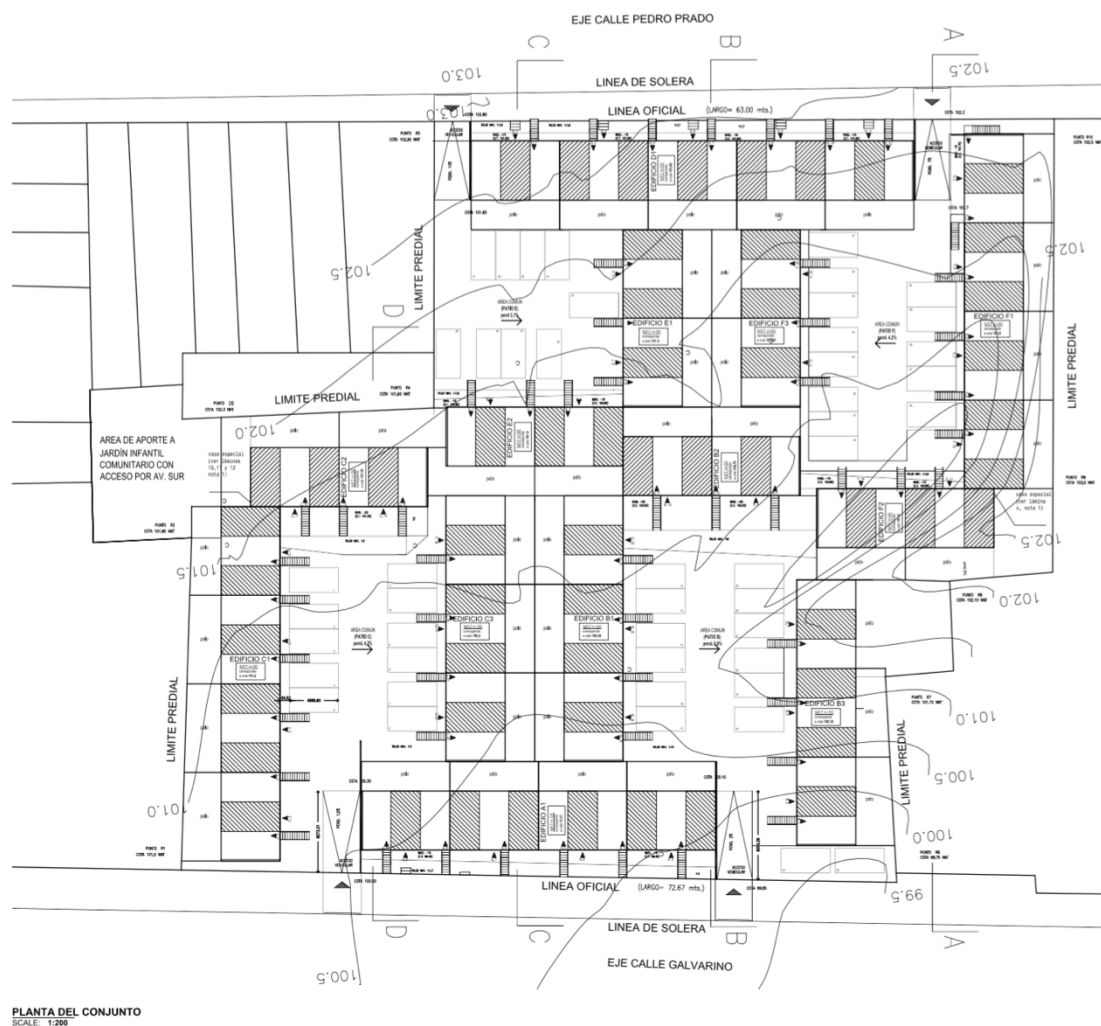


Ilustración 27 Obra construida en Chile

Fuente: Plataforma Arquitectura – Aravena, A. Premio Pritzker (2016)

La "solución" de Aravena para el problema de la vivienda social, para el que no la conoce, es al menos polémica. Parte de la base que el Estado solo puede hacerse cargo de este problema de manera parcial. No hay presupuesto para una casa entera, entonces te hago media casa, y el resto lo haces vos cuando puedas. Entonces construye estos peines gigantes, que claro, con los vacíos y ritmos que genera, para la foto a 15 minutos de haberlo terminado, uno dice, wow, hasta yo quisiera vivir ahí. Pero resulta que uno ve la autoconstrucción de la otra mitad de la casa por parte de gente no capacitada para ello, y el resultado final, luego de 10 años (google: quinta monroy hoy) es peor que cualquier edificio social de hace 50 años. En esos 10 años Aravena paso de ganar un premio Holcim, a ser jurado del mismo, a ser jurado del mismo Pritzker, y a ganar ese

mismo premio. Y el mensaje es, todos tranquilos, la arquitectura está ocupando del problema de la falta de vivienda social

Quito (Pichincha) abril 2015.- Tras la reunión de Gabinete Sectorial de Desarrollo Social efectuada esta mañana, el ministro de Desarrollo Urbano y Vivienda, Diego Aulestia, informó que el Gobierno ultima detalles de un proyecto para dotación de vivienda de interés social.



Ilustración 28 Obra construida en Chile – Elevación Fachada Trasera.
Fuente: Plataforma Arquitectura – Aravena, A. Premio Pritzker (2016)

Aulestia explicó que se trata de un sistema de promoción de casas que ha sido aprobado por el Presidente de la República, Rafael Correa en dicha sesión, que básicamente apunta hacia la generación de unidades cuyo costo no sobrepase los 30 mil dólares, es decir, destinado a los sectores de menores recursos.

Este sistema se edificará en suelo público que actualmente está subutilizado o mal utilizado y pueda destinarse para realizar proyectos en zonas consolidadas de ciudades del Ecuador.

“Todo esto estará apoyado por un esquema de financiamiento, la concesión de líneas de crédito hacia las diferentes instituciones financieras en condiciones preferenciales, para que a su vez las trasladen a sus clientes compradores de vivienda de interés social”, explicó.

El secretario aseguró que se ha identificado ya varios terrenos que están en fase de estudios previos y próximamente se hará un llamado para contar con la participación de la empresa privada y los constructores. “Lo que tenemos es un fuerte impulso a la generación de vivienda de interés social y por supuesto, con su respectivo financiamiento”, acotó, añadiendo que el objetivo del Gobierno es mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos.

Para la primera etapa se ha diseñado un plan de financiamiento de no menos de 100 millones de dólares. En Quito y Guayaquil, durante esta primera fase, se aspira contar con cerca de dos mil unidades habitacionales. (El Ciudadano)

PERIODO	VIVIENDAS CONSTRUIDAS	PROGRAMA/UNIDAD EJECUTORA
1984-88 / FEBRES CORDERO	104.000	PAN, TECHO Y EMPLEO/
1988-92 / BORJA CEVALLOS	84.000	BEV
1992-96 / DURÁN BALLÉN	75.000	MIDUVI
1996 BUCARAM CORREA RAFAEL	13.000 180.000	 MIDUVI

Tabla 42 Número de viviendas construidas en periodos presidenciales en Ecuador FEBRERO 2015.
Fuente: Anexo del Libro Innumerado “Del Régimen Administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito” (2016)

ORDENANZA DE ARQUITECTURA Y URBANISMO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.⁴²

A continuación se clasifica el número de unidades para declarar propiedad horizontal:

TIPO	GRUPO	UNIDADES DE VIVIENDA
	A	2 A 6
1	B	7 A 10
2	C	11 A 20
3	D	21 A 40
4	E	41 A 70
5	F	71 O MÁS

Tabla 43 Clasificación por Número de Unidades

Fuente: Anexo del Libro Innumerado "Del Régimen Administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito" (2016)

En este cuadro podemos identificar que el grupo F es la opción que vamos a utilizar para los proyectos de VIP Y VIS.

ESPACIOS CONSTRUIDOS

- Edificaciones de vivienda requerirán:

El grupo F para portería o conserjería tendrán un área no menor a 9.5 m² (habitación y media batería sanitaria), conforme las dimensiones mínimas de los locales determinadas en la ordenanzas. Para guardianías externas tendrá un área no mayor a 5 m² que deberá incluir medio baño. En caso de tener frente a dos vías se puede ubicar una guardianía en cada frente.

La sala comunal será igual a un metro cuadrado por unidad, con un máximo de 400 m² que pueden estar divididos y localizados hasta en cuatro sitios, con áreas no menores a 100 m² cada una, con sus respectivas baterías sanitarias diferenciadas para hombres y mujeres; una de estas baterías sanitarias tendrá

⁴² Normas de Arquitectura y Urbanismo. (2011). *Anexo del Libro Innumerado Del Régimen administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito*. p. 97-98

las medidas reglamentarias para permitir el acceso de personas con discapacidad.

Las áreas comunales construidas cubiertas no se contabilizarán en el área útil de construcción.⁴³

Para el grupo F es necesario tener en cuenta el área comunal como el área de guardianía.

ÁREAS VERDES

“Se dotara de un área recreativa mínima de doce (12) metros cuadrados por unidad de vivienda. Estas áreas pueden ser, espacios cubiertos o abiertos con un lado mínimo de 3.00 m. en edificios en altura; y, con un lado mínimo de 6.00 m. En edificaciones con usos combinados residenciales, de comercio y oficinas la norma de 12 m², de áreas verdes será aplicable únicamente para el uso residencial.



Ilustración 29 Áreas Verdes.

Fuente: <http://radministraciones.wordpress.com/page/3/> enero 2016.

A más de las áreas requeridas por la normativa, adicionalmente podrán ser

⁴³ Páez, F. (2014). Tesis *Programa de Vivienda Inclusiva y Sustentable de Interés Social para la Parroquia El Quinche*, UCE. p.12

destinadas para áreas verdes recreativas de uso comunal los retiros de protección de ríos y quebradas; siempre y cuando se establezcan los taludes y se construyan cercas de protección, debiendo ser estas áreas encespedadas y arborizadas. Las alturas de cerramiento de estas áreas recreativas abiertas comunales en planta baja serán de máximo 2 m y deberá usarse vegetación natural que no supere en su crecimiento máximo dicha altura.

Las alturas de los cerramientos entre bienes de dominio exclusivo y bienes comunales podrán tener una altura máxima de 2 m. y deberán ser cerramientos de vegetación.

No podrán ser declarados como bienes exclusivos, es decir no se les debe asignar alícuota ha: estacionamientos de visitas, áreas de circulación peatonal y vehicular de conformidad a lo establecido en la ley de propiedad horizontal y su reglamento general.⁴⁴

Con respecto al área verde se debe tener en cuenta los metros requerido por vivienda. .

“En proyectos bajo el régimen de propiedad horizontal el diseño de las vías se someterá al siguiente cuadro:

TIPO	Nº DE CARRILES	ANCHO CARRIL (M)	ACERAS (M)	NÚMERO DE UNIDADES	ANCHO MINIMO VÍA (M)
1		6.00		2 hasta 6	6
2	2	2.30	1.20	7 hasta 10	7
3	2	2.50	1.20	11 hasta 40	8
4	2	2.70	1.20	41 en adelante	9

Tabla 44 Resumen de Requerimientos

Fuente: Anexo del Libro Innumerado “Del Régimen Administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito” (2016)

CODIGO RT – AU ANEXO

⁴⁴ Normas de Arquitectura y Urbanismo. (2011). *Anexo del Libro Innumerado Del Régimen administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito*. p. 104-105

Deberán además cumplir con las siguientes condiciones:

“Los conjuntos tipo F deberán contar con diseños de curvas de retorno, accesos y salidas vehiculares claramente definidos. Las garitas de vigilancia no podrán obstaculizar la circulación peatonal o vehicular. El diseño de las vías vehiculares sin continuidad o salida, en los conjuntos habitacionales tipo F deberán disponer de una curva o facilidad de retorno al término de la misma, la pendiente máxima de diseño de la vía será del 15%. El diseño y tratamiento de calzadas y aceras podrá ser modificado por el proyectista sin disminuir el ancho normativo de la vía.”⁴⁵

Siempre se debe tener en cuenta las dimensiones de la vía y acera para este tipo de conjunto.



Ilustración 30 Vías y aceras en conjuntos habitacionales

Fuente: http://maquetas-profesionales.blogspot.com/2010/11/maqueta-de-conjunto-habitacional_09.html AÑO

2015

ESTACIONAMIENTO

⁴⁵ Normas de Arquitectura y Urbanismo. (2011). *Anexo del Libro Innumerado Del Régimen administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito*. p. 105

Usos	N° De Unidades	N° De Unidades Para Visitas
Vivienda Igual O Menor A 65m2 De Au	1 Cada 2 Viviendas	1 C/12 Viviendas
Vivienda Mayor A 65m2 Hasta 120m2 De Au	1 Cada Viviendas	1 C/10 Viviendas
Vivienda Mayores A 120 M2 De Au	2 Cada Viviendas	1 C/8 Viviendas

Tabla 45 Requerimiento de estacionamiento

Fuente: Anexo del Libro Enumerado "Del Régimen Administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito" (2016) – Código RT- AU ANEXO

Espacios de uso comunal	Requerimientos Grupo F	Área
Espacios Construidos	Área no menor para portero o conserje	9.50m2 de área útil (habitación y batería sanitaria)
	Guardianía en retiro frontal	No mayor a 5.0 m2 incluido media batería sanitaria
	Sala de copropietarios / sala de uso múltiple	1m2 por unidad de vivienda con un máximo de 400 m2
	Depósito de basura	3m2 (1 por cada 20 unidades de vivienda)
Zonas recreativas		12 m2 por unidad de vivienda
Áreas de circulación peatonal y vehicular		De acuerdo a la normas de arquitectura y urbanismo

Tabla 46 Resumen de Requerimientos

Fuente: Anexo del Libro Enumerado "Del Régimen Administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito" (2016) – Código RT- AU ANEXO

SÍNTESIS CONJUNTO HABITACIONALES: TIPOLOGÍAS / FORMAS CREADORAS DE COMUNIDAD

Existen algunas tipologías comunes que se han repetido a través del tiempo en temas de conjuntos, de la forma de crear comunidades residenciales y estas formas tienen la permeabilidad necesaria para dejar entrar la ciudad en su interior. Además es interesante ver la ubicación de los estacionamientos del conjunto.

CONJUNTOS ATRAVESABLES: conjuntos que acotan con su forma un tramo de un espacio comunitario de traspaso que se interna en ellos y en algunos casos lo transforman en otro espacio que se complementa del tránsito.



Ilustración 31 CONJUNTOS HABITACIONALES: TIPOLOGIAS/ FORMAS CREADORAS DE COMUNIDAD
 Fuente: http://wiki.ead.pucv.cl/index.php/S%C3%8DNTESIS_CONJUNTOS_HABITACIONALES:_TIPOLOGIAS/_FORMAS_CREADORAS_DE_COMUNIDAD

Una tipología de conjunto habitacional es el atravesable el cual permite tener un espacio comunitario que traspasa en el interior y permite crear espacios de tránsito.

Conjuntos rodeables: conjuntos en donde la ciudad y el interior no se relacionan mucho retirándose de la ciudad, esto no significa que el conjunto en su interior sea más íntimo, puede suceder también que en su interior existan más divisiones personales como cercamientos perimetrales o apropiamiento de

terreno.

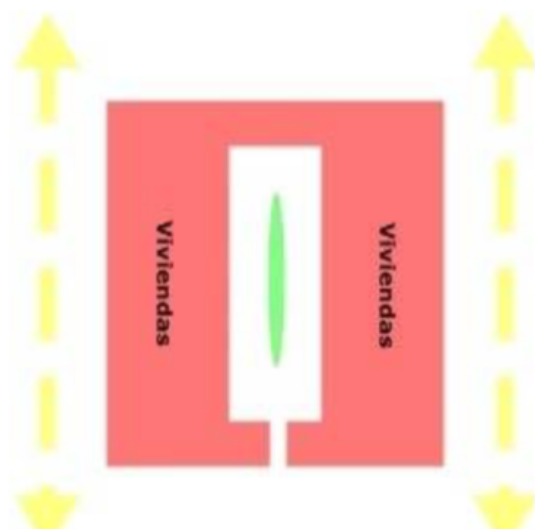


Ilustración 32 conjuntos habitacionales: tipologías / formas creadoras de comunidad
 Fuente: http://wiki.ead.pucv.cl/index.php/S%C3%8DNTESIS_CONJUNTOS_HABITACIONALES:_TIPOLOGIAS/_FORMAS_CREADORAS_DE_COMUNIDAD

Otra tipología es el conjunto redondeado el cual permite que en su interior se realice otras actividades como recreación.

Conjunto terminal: conjuntos que por su regularidad terminan siendo lugares poco visitados aunque tengan cierto grado de permeabilidad, este termino nace de la geografía y de su contexto urbano, su habitabilidad está ligada casi exclusivamente a las personas que viven dentro del conjunto.



Ilustración 33 Conjuntos Habitacionales: Tipologías/ Formas Creadoras De Comunidad
 Fuente: http://wiki.ead.pucv.cl/index.php/S%C3%8DNTESIS_CONJUNTOS_HABITACIONALES:_TIPOLOGIAS/_FORMAS_CREADORAS_DE_COMUNIDAD

ESCALA BARRIO DEL CONJUNTO

En los siguientes gráficos podemos ver las distintas agrupaciones de los espacios que se encuentra en un conjunto habitacional.



Ilustración 34 Conjuntos habitacionales: tipologías formas creadoras de comunidad
 Fuente: http://wiki.ead.pucv.cl/index.php/S%C3%8DNTESIS_CONJUNTOS_HABITACIONALES:_TIPOLOGIAS_FORMAS_CREADORAS_DE_COMUNIDAD



Ilustración 35 Conjuntos habitacionales: tipologías formas creadoras de comunidad
 Fuente: http://wiki.ead.pucv.cl/index.php/S%C3%8DNTESIS_CONJUNTOS_HABITACIONALES:_TIPOLOGIAS_FORMAS_CREADORAS_DE_COMUNIDAD

MANZANA VERDE

La Manzana Verde se configura como un prototipo que pretende ser un ejemplo real de cómo se puede intervenir tanto en el desarrollo de un área o barrio sostenible como en su concreción en la construcción de un edificio. Más allá de la naturaleza intrínseca de la sostenibilidad de un área, se plantea su inclusión en el entorno, entendiendo estos modelos de manzanas como parte del conjunto urbano.

CARACTERÍSTICAS DE MANZANA VERDE

Las características de la Manzana Verde pueden ser diferentes en cada ciudad, pero tienen un denominador común que las identifica de forma simbólica por su cuidado diseño y por sus características territoriales, sociales, ecológicas, ambientales y tecnológicas.

A nivel de parcela neta de edificación también las dimensiones pueden ser variables, aunque un ejemplo de referencia podría ser el prototipo clásico de 100x100 metros, con el cual se alcanzaría una superficie media de 10.000 m².



Ilustración 36 Manzana Verde

Fuente: <http://www.catmed.eu/la-manzana-verde>

La manzana verde busca contribuir a crear un modelo de territorio, a nivel de planeamiento y edificación sostenibles, que contribuya a la integración social, mezclando tipos y usos residenciales, comerciales, terciarios, de equipamiento

comunitario y de zonas verdes, integrando sistemas de eficiencia energética, de ahorro en el consumo de agua, de recuperación óptima de los residuos.⁴⁶

Una Manzana Verde son espacios de gran magnitud que contienen diversas actividades como son: zona de juego para niños, un huerto ecológico, sectores de esparcimiento y recreación, entre otros. Estas actividades son de gran importancia.

HUERTOS FAMILIARES

“Como huerto familiar se define a una parte del terreno de la casa, bien sea en el solar o jardín, que puede ser habilitado para la siembra de hortalizas de consumo diario para la familia. Las hortalizas son plantas pequeñas, delicadas y suculentas, de rápido crecimiento. La mayoría de ellas se cosechan entre uno (1) y cinco (5) meses. Estas plantas son muy importantes en la alimentación, debido a su alto valor nutritivo, principalmente en vitaminas; de aquí la importancia de tener un huerto familiar que permita obtener productos frescos y de mejor calidad que los adquiridos en el mercado, además de contribuir con el ahorro familiar.

DIMENSIONES

Asigna al huerto una superficie del jardín. Datos orientativos: **12 m²** (una parcelita de 3 x 4 metros) es un mínimo para tener un huertecito. **20-25 m²** está bien si te limitas a producir verduras de ensalada para la primavera y el verano. **40-50 m²** para obtener verduras todo el año. **80-120 m²** para cubrir las necesidades de una familia de 3 personas. Un huerto pequeño **no permitirá** plantar árboles frutales (aunque hay variedades de poco vigor) ni tampoco especies que requieran mucho espacio, como las sandías, melones, calabazas.

Los huertos pequeños tienen la ventaja de que se pueden llevar con menos trabajo y se presta más atención a cada una de las hortalizas. Si no dispones de terreno, **utiliza una terraza o un patio para el cultivo de verduras en**

⁴⁶ Plataforma CAT-MED. (s.f.). *Plataforma para Modelos Urbanos Sustentables, Manzana Verde*. Recuperado de <http://www.catmed.eu/la-manzana-verde>

macetas, jardineras u otros recipientes. Es una alternativa perfectamente válida. Hoy se ven en las ciudades cada vez más las terrazas, áticos y azoteas de edificios llenas de plantas para comer. Los frutales van bien en un buen macetón.⁴⁷



Ilustración 37 Huertos Familiares

Fuente: <http://diy.ahorro.net/2012/10/21/prepara-tu-huerto-en-casa/>

Los huertos familiares en la actualidad es una forma de auto sustentarse en una familia. Estos huertos son de gran ayuda, ya que se puede cultivar de diferente forma, algunos tipos de alimentos que serán de ayuda para las familias.

La Manzana Verde y los huertos familiares, aparecen desde La Ciudad Autosustentable de Nicolás Ledoux y la Revolución Industrial con la Ciudad Jardín de Ebenezer Howard (1850-1928).

Son ciudades la cuales contemplan espacios como huertos que sirven para auto

⁴⁷ Monografías.com. (s.f). *Planificación de Huertos.* Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos84/planificacion-huerto/planificacion-huerto.shtml>

sustento de la población, grandes jardines alrededor de los espacios públicos, evitando los ruidos.



Ilustración 38 Huertos Familiares

Fuente: <http://panoramaagrario.com/wp-content/uploads/2014/03/huertos-familiares.jpg>

RECOMENDACIONES:

- En una vivienda de interés social es necesario saber cuántos espacios son necesarios para la familia que va a ocupar la vivienda.
- Es necesario tener en cuenta que las vivienda deben tener espacios comunales como jardines, espacios de esparcimiento, espacios de recreación, espacio de huerto ecológico, el cual ayude a la producción de las familias.
- Se debe tener una trama vial adecuada para la circulación peatonal como vehicular.
- La vivienda debe tener **no menos de 36 m2 y ser unifamiliar.**
- Se debe tener en cuenta la orientación necesaria para que la vivienda sea sustentable.
- La implantación de las viviendas se deben encontrar cerca de equipamientos comunales urbanos como son: escuelas, colegios.
- Las viviendas deben tener acceso a infra estructura como: agua potable, electricidad, alcantarillado y recolector de basura, en caso que no lo tuviera deben ser implementados.
- El terreno debe tener una pendiente entre 0% a 10%.

- Se debe agrupar a las viviendas como la ciudad compacta para así lograr un consumo energético menor y evitar la utilización de vehículos motorizados.
- Se deberá implementar un espacio de huerto ecológico (huertos familiares), el cual ayude a la producción de las familias.

SELECCIONES DE TERRENO.

Localización: el terreno para la vivienda de interés social debe estar ubicada en un lugar con acceso a centros de empleo servicios de atención de salud guardería, escuelas y otros servicios sociales. No debes estar en zonas de alto riesgos, lugares contaminados ni en la proximidad inmediata de fuentes de contaminación que pongan en peligro el derecho a la salud de los habitantes.

Accesibilidad: el emplazamiento debe considerar la infraestructura vial suficiente para asegurar una buena accesibilidad para los habitantes que utilizan la vivienda.

Infraestructura: se procura en lo posible que los terrenos dispongan de los servicios indispensables de infraestructura como: agua potable, alcantarillado, luz eléctrica, recolección de basura, dotación de combustibles, etc.

Entorno: en general, es indispensable que el entorno cercano al proyecto cuente con oferta de servicios de salud, educación, recreación, comercio, servicios de bomberos y policía; y que no se encuentren industrias vecinas contaminantes por uso o manipulación de materiales tóxicos, emisión de olores, polvos y humos, ni ruidos superiores a 65 decibeles. Si el entorno inmediato no cuenta con la oferta de servicios requerida para el proyecto, se recomienda revisar si a futuro se prevén centros de servicios en las zonas aledañas.

Área: el terreno debe tener un mínimo de 4 has, para el proyecto actual como expansión para proyecciones en 6 años.

Topografía: los terrenos elegidos, en lo posible, deben ser planos o con poca inclinación (pendientes hasta 10% aun así tendrán dificultad).

MODELO DE ESPACIOS DE UNA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

Los proyectos de vivienda de interés social deben responder a las siguientes funciones esenciales de los individuos:

Luego del resultado del estudio de la composición familiar, el género de los miembros del hogar y, las actividades básicas y complementarias se puede determinar el diseño en el área privada de la vivienda y poder tener al menos tres áreas autónomas, funcionales, formales y estructurales como se definen a continuación:⁴⁸

Área sanitaria.- esta es un área que contiene un servicio sanitario, el cual cumple con la actividad de aseo personal (ducha y lavamanos) y con ventilación directa e instalación eléctrica para ducha eléctrica e iluminación.

Área de alimentación.- en esta área contiene los servicios de almacenamiento, lavado, preparación y consumo de alimentos, con iluminación natural y ventilación directa e instalación eléctrica para iluminación, nevera y electrodomésticos de cocina, instalación para una cocina (eléctrica o de gas natural o propano) según la oferta del país.⁴⁹

Área de dormitorios.- es un área adaptable para el funcionamiento de varias personas, en esta área se puede convertir en uno o más espacios para dormitorio, con el debido mobiliario para guardar ropa y un diseño arquitectónico para poder independizar un dormitorio máster con respecto a los demás espacios. Debe tener instalación eléctrica para iluminación y equipos domésticos, con iluminación y ventilación natural en cada una de las áreas adaptadas.

Área múltiple.- es un espacio libre adaptable para el funcionamiento opcional de: área social, estudio, o un espacio para desarrollar actividades productivas. Con instalación eléctrica para iluminación y equipos domésticos, con iluminación y ventilación natural en cada una de las áreas adaptadas.

⁴⁸ MIDUVI. (2013). Acuerdo Ministerial N° 177

⁴⁹ MIDUVI. (2013). Acuerdo Ministerial N° 177

Como se puede visualizar en la ilustración, se establece las necesidades de cada espacio arquitectónico, así como las relaciones que presenta cada uno de ellos tanto en proximidad como en función de los mismos.

PROGRAMA DE NECESIDADES

Necesidades	locales
Recuperación	
Dormir	2 recamaras
Comer	comedor
Aseo	1 baño
Relación	
Recibir visitas	sala
Comer con visitas	comedor
Platicar	sala
Servicios	
Cocinar	cocina
Lavar	patio de lavado
Almacenar	
Alimentos	despensa
Ropa	closet

Ilustración 39 Características Arquitectónicas

DIMENSIONES

Las dimensiones de cada zona de la vivienda son de acuerdo a la siguiente norma y a las objetivos del proyecto pero con el norte claro de dar un buen vivir

ESTACIONAMIENTOS:

Estacionamiento vivienda: 1 cada por viviendas Estacionamiento visitas: 1 cada 12 viviendas

ÁREA RECREACIÓN:

Para el área de recreación se puede utilizar retiros y las áreas verdes.⁵⁰

⁵⁰ Normas de Arquitectura y Urbanismo. (2011). *Anexo del Libro Innumerado Del Régimen administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito.*

VENTILACIÓN

El área de ventanas debe ser de un 25% a 40% de la superficie de los muros.

En las viviendas se debe tener una ventilación de 10m^3 por persona.⁵¹

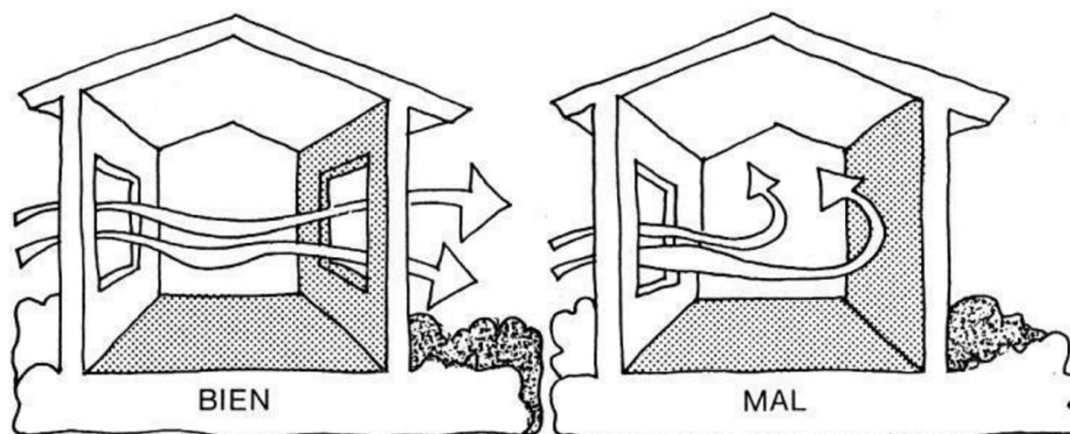


Ilustración 40 Ventilación

Fuente: <http://ebasl.es/wp-content/uploads/2014/11/new-21.jpg>

ESPACIOS DE APOYO:⁵²

Circulación: se debe tener un mínimo del 12% hasta 15% de circulación en la vivienda.

Circulación peatonal y vehicular del complejo: el proyecto urbanístico debe contemplar la construcción de vías, incluyendo rampas para discapacitados, que comuniquen los distintos espacios entre sí de la manera más adecuada. Debe contar con la disposición de alumbrado público, bancas y canecas.

Las vías peatonales deben tener como mínimo un perfil de 4mts, entendido el espacio libre entre andenes de 1 metro y deben incluir:

- Diseño libre de barreras, con rampas en donde se presenten cambios de nivel en andenes y cruces con vías vehiculares.
- Acabados antideslizantes.

⁵¹ Normas de Arquitectura y Urbanismo. (2011). *Anexo del Libro Innumerado Del Régimen administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito.*

⁵² Normas de Arquitectura y Urbanismo. (2011). *Anexo del Libro Innumerado Del Régimen administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito.*

- Una distancia mínima de un 1.50mt. Entre el borde exterior del andén y la fachada de la vivienda, con el fin de disminuir servidumbres visuales.
- Diseño de perfiles de conformidad con las normas municipales.

Las vías vehiculares deben cumplir con las especificaciones de construcción que correspondan con pavimentos rígidos o flexibles (concreto, adoquín o asfalto) de acuerdo con la exigencia municipal, la cual varía según las condiciones portantes del terreno (capacidad de carga física real), para lo cual deben considerarse las recomendaciones de construcción del estudio de suelos respectivo.

Áreas verdes: por cada unidad de vivienda se debe tener 12m².

Espacios públicos: el proyecto de vivienda de interés social es más atractivo si cuenta con zonas libres públicas adecuadamente localizadas con proporciones y características de diseño que inviten a su disfrute por parte de los usuarios.⁵³

Es necesario tener en cuenta cada uno de los espacios complementarios como son áreas verdes, circulaciones ya sean peatonales como vehiculares y espacios públicos. Estos espacios deberán tener en cuenta las áreas y las respectivas dimensiones que se mencionan en las ordenanzas.



Ilustración 41 Fachadas de Casa Útiles Estudio

Fuente: www.plataformaarquitectura.cl/casas-útiles-estudio

⁵³ Normas de Arquitectura y Urbanismo. (2011). *Anexo del Libro Innumerado Del Régimen administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito.*

CONCEPTO DE LA PROPUESTA

En muchos lugares las viviendas de interés social, se le ha tratado la mayoría de veces como una casa de programática genérica, que cada vez se tiene que hacer más pequeña.

Este proyecto parte de hacer una reflexión de ello, con miras a generar una respuesta diferente a la misma pregunta bajo la serie de lineamientos y reglamentos preestablecidos. Esta reflexión, llevó a entender que se debía pensar en conjunto y no de forma particular. Y que por su condición económica y social, no se podía pensar en algo prejuiciosamente “terminado” e “inmutable”.⁵⁴



Ilustración 42 Fachadas de Casa Útiles Estudio
Fuente: www.plataformaarquitectura.cl/casas-utiles-estudio

⁵⁴ Plataforma Arquitectura. (2011). *Casas útiles/ Estudios* vS. Recuperado de <http://www.plataformaarquitectura.cl/cl/02-73474/casas-utiles-estudio-vs>

CASA TIPO A

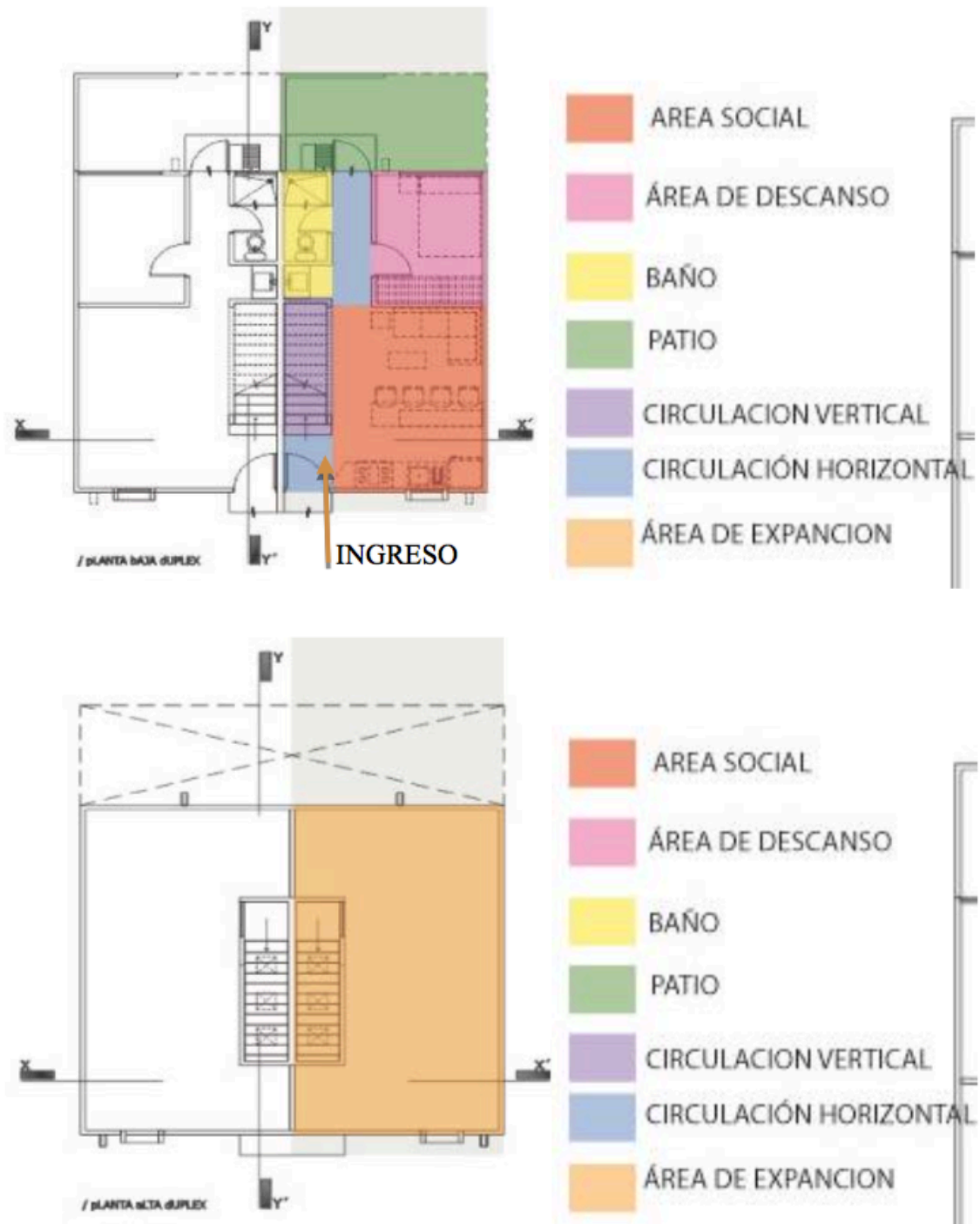


Ilustración 43 Casa Tipo A – Planta Arquitectónica
 Fuente: www.plataformaarquitectura.cl/casas-utiles-estudio

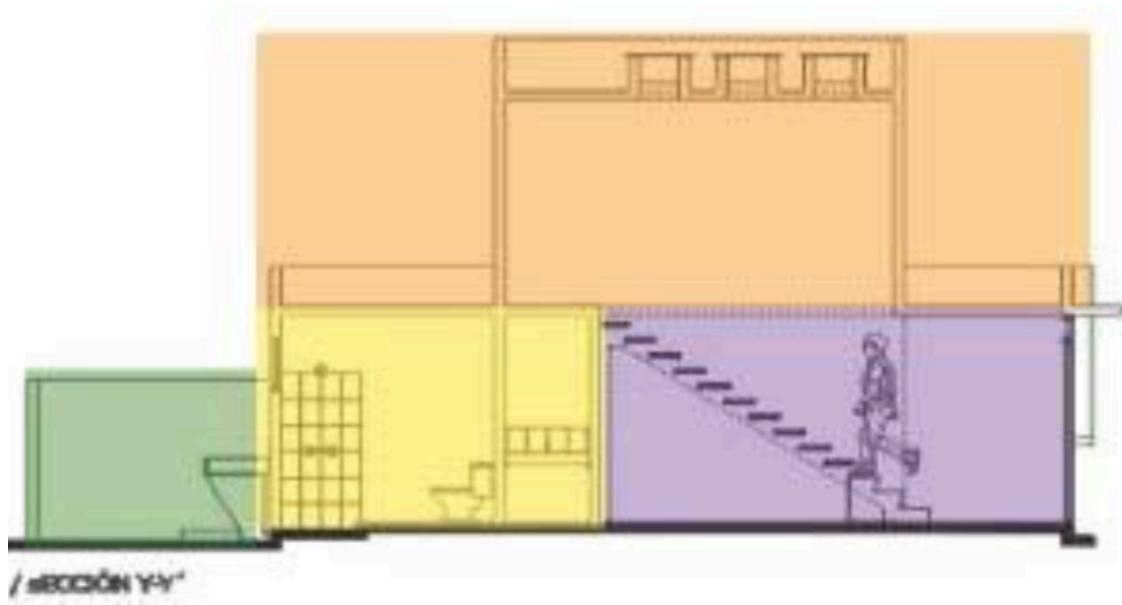


Ilustración 44 Casa Tipo A - Corte
 Fuente: www.plataformaarquitectura.cl/casas-utiles-estudio



Ilustración 45 Casa Tipo A
 Fuente: <http://www.plataformaarquitectura.cl/cl/02-73474/casas-utiles-estudio-vs>

CASA TIPO B

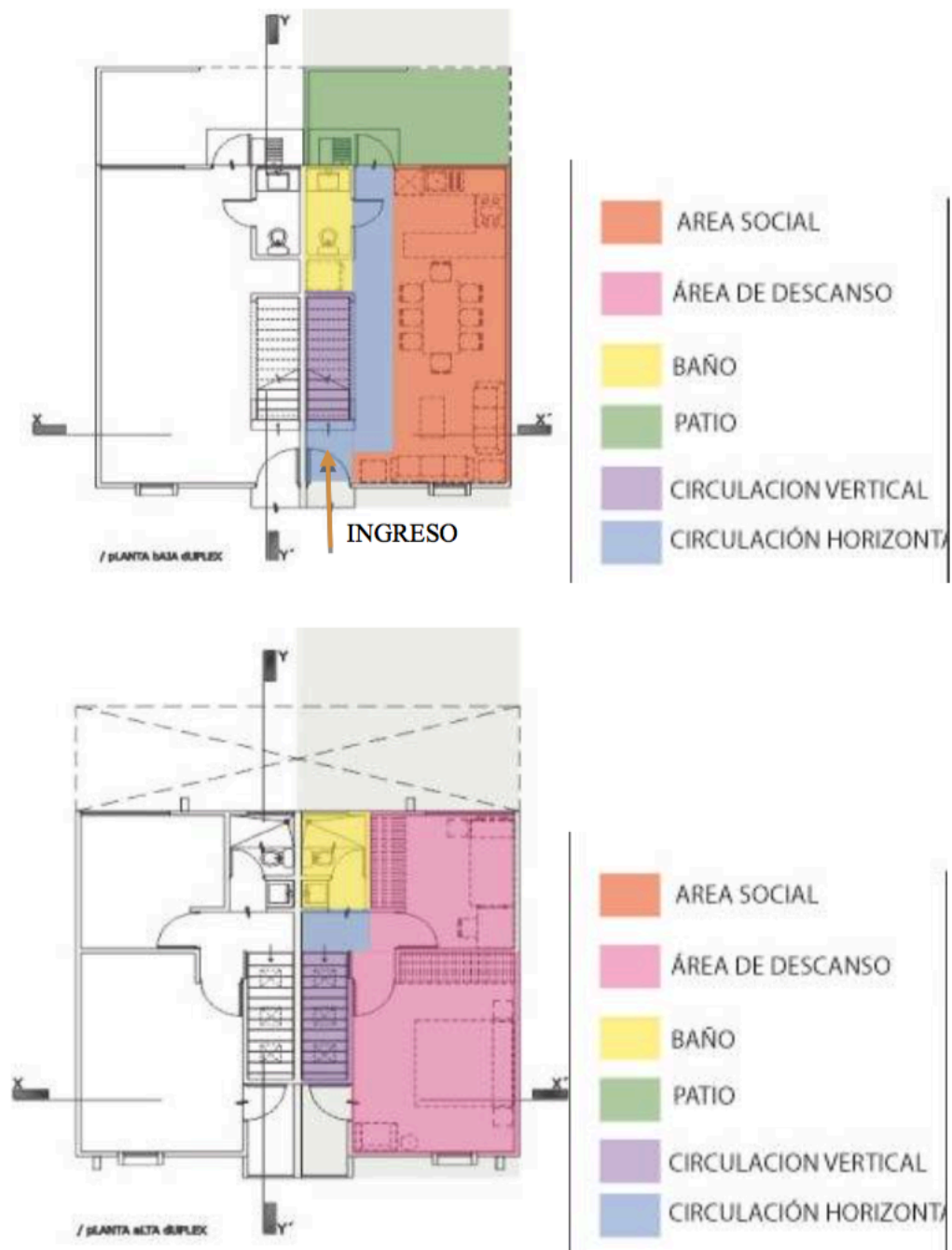


Ilustración 46 Casa Tipo B – Planta Arquitectónica
 Fuente: www.plataformaarquitectura.cl/casas-utiles-estudio

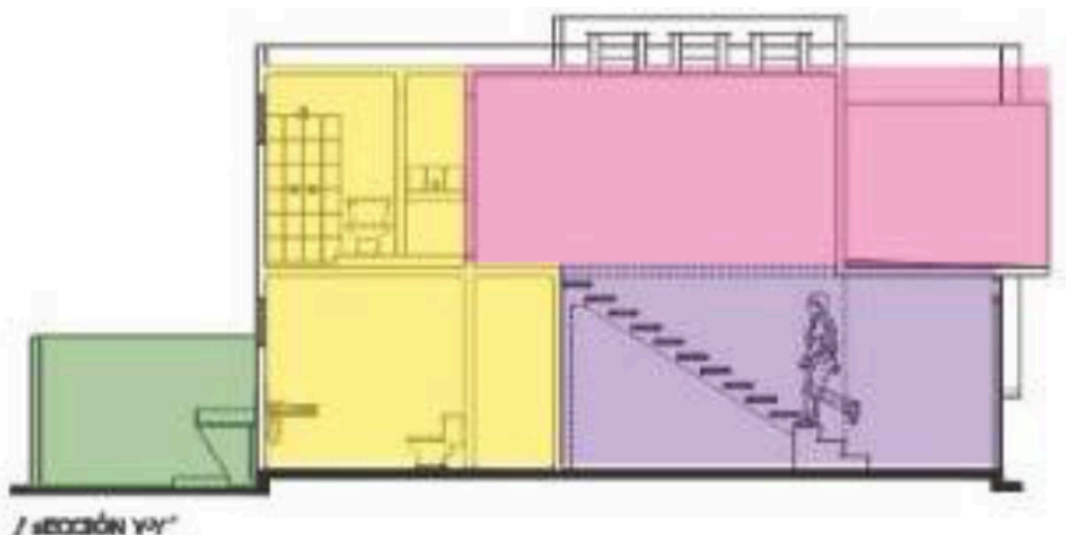


Ilustración 47 Casa Tipo B - Corte
 Fuente: www.plataformaarquitectura.cl/casas-utiles-estudio

De esta forma, la vivienda tiene en las zonas de estacionamientos grandes patios vecinales con flujo particular; y hacia atrás, un patio libre en donde existe la arbitraria e innegable posibilidad de abrirse comercialmente sobre las avenidas principales.

Por estas razones, el proyecto apuesta por generar estructuras en proceso. En donde el proceso lo demarca el usuario final. Tan solo se encauza y se muestran las posibilidades.⁵⁵

⁵⁵ Plataforma Arquitectura. (2011). *Casas útiles/ Estudios vS*. Recuperado de <http://www.plataformaarquitectura.cl/cl/02-73474/casas-utiles-estudio-vs>

ASPECTO CONSTRUCTIVO

Las viviendas se pueden construir con de hormigón con malla metálica fina, con ventanas de aluminio, puertas de madera.



Ilustración 48 Sistema Constructivo
Fuente: Google Imágenes

La más importante razón de tener cuidado en este tipo de procesos constructivos, es que nos exigimos a ser eficientes para alcanzar el objetivo de servicio social sin sacrificar la calidad y para alcanzar los objetivos económicos del proyecto sin que sean una prioridad las utilidades en este tipo de construcciones, pero definitivamente debemos ser muy muy eficientes en el proceso.

En la investigación más adelante, abordaremos con más énfasis esta temática

que permitan que desarrollemos proyectos adecuados vis y vip.



Ilustración 49 Sistema Constructivo
Fuente: Google Imágenes

CAPÍTULO V



OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO



Comprender cuales pueden ser los porcentajes de costos e inversiones de un proyecto generado para VIS Y VIP



Analizar los costos del terreno acorde a la sectorización en la cual será generado un proyecto para VIS y VIP



Es preciso hablar de porcentajes de costo ya que el estudio esta enfocado a un ámbito macro de estudio hacia un proyecto.

Ilustración 50 Objetivos del capítulo

RECORDERIS Y OBJETIVO DE ESTA INVESTIGACIÓN

Apoyo del Bono de la Vivienda que proporciona el gobierno, más su ahorro y más un mínimo crédito tienen la posibilidad de adquirir una de las casas VIP y VIS a un precio bastante conveniente.

Los costos e inversiones de un proyecto deben estar acorde a los materiales a utilizar, el cual debe presentar calidad en el tiempo según su permanencia hacia agentes atmosféricos y de uso.

Esta investigación más que una visión de negocio tiene una visión de servicio a la gente de escasos recursos .

ELEMENTOS PARA ESTUDIO DE COSTOS DEFINICIÓN

COSTOS⁵⁶.- Son una herramienta básica para la asignación de los recursos a la producción de un bien o préstamo de un servicio.

Es importante conocer la cantidad a invertir para la fabricación del producto o la prestación del servicio.

Elementos del Costos:

1. **Materia Prima.**- valor que en un producto generalmente forma la mayor parte del costo, dependiendo de su naturaleza. Es importante conocer el porcentaje de participación dentro del costo, como parámetro de medición y control de la variación.



Ilustración 51 Materia Prima

Fuente: <http://www.nuevamineria.com/revista/wp-content/uploads/2014/03/faltamano1.jpg>

2. **Mano de Obra.**- indispensable en la producción o prestación de servicios, pues por mayor avance científico o técnico en un establecimiento, se requerirá de una persona que supervise y/o controle la operación causando así, un costo de mano de obra.



Ilustración 52 Mano de Obra en la Construcción

Fuente: <http://www.nuevamineria.com/revista/wp-content/uploads/2014/03/faltamano1.jpg>

⁵⁶ Altahona Q., Teresa D. J. (2009). *Libro Práctico sobre Contabilidad de Costos*. Bucaramanga. p. 4-7

3. **Costos Indirectos de Fabricación.**- Se encuentra conformado por todos los pagos y causaciones diferentes a la materia prima y la mano de obra, pero necesarios en la producción o prestación de servicios.



Ilustración 53 Costos Indirectos de Fabricación

Fuente: https://prezi.com/vfr_kswa4uj5/costos-indirectos-de-fabricacion/

COSTOS DIRECTOS⁵⁷.- Son aquellos que se involucran directamente en la fabricación del producto o en la prestación del servicio, dentro de estos se encuentran la materia prima y mano de obra. Son de fácil cuantificación a cada unidad fabricada.



Ilustración 54 Costos Directos

Fuente: http://www.construdata.com/BancoConocimiento/l/indice_de_costos/indice_de_costos.asp

⁵⁷ Altahona Q., Teresa D. J. (2009). *Libro Práctico sobre Contabilidad de Costos*. Bucaramanga. p. 8

COSTOS INDIRECTOS⁵⁸.- No intervienen en el proceso de producción o del servicio, pero son necesarios para su elaboración. Son de difícil cuantificación a cada unidad fabricada.



Ilustración 55 Costos Indirectos de Fabricación

Fuente: <http://es.slideshare.net/Jhondetyeraai/costos-indirectos-31913888>

FIDEICOMISO⁵⁹.- Un fideicomiso es un contrato o convenio en virtud del cual una o más personas, llamada fideicomitente o también fiduciante, transmite bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, de su propiedad a otra persona (una persona física o persona jurídica, llamada fiduciaria), para que ésta administre o invierta los bienes en beneficio propio o en beneficio de un tercero, llamado fideicomisario.

GERENCIA DEL PROYECTO.-

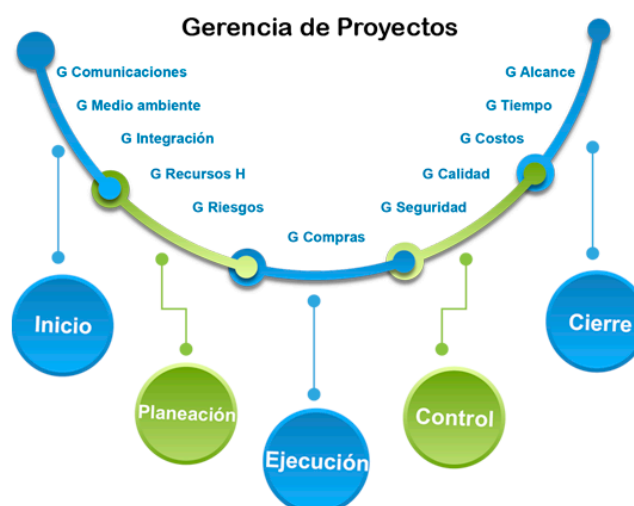


Ilustración 56 Gerencia de Proyectos

Fuente: Al Group - http://aigroup.com.co/site/?page_id=18

La gestión de proyectos también conocida como gerencia o administración de proyectos es la disciplina que guía e integra los procesos de planificar, captar, dinamizar, organizar talentos y administrar recursos, con el fin de culminar todo

⁵⁸ Altahona Q., Teresa D. J. (2009). *Libro Práctico sobre Contabilidad de Costos*. Bucaramanga. p. 8

⁵⁹ Condolo, L., Moreira, J. (2014). *Tesis La Situación de la Vivienda de Interés Social en el Distrito Metropolitano de Quito*, UCE. p.72

el trabajo requerido para desarrollar un proyecto y cumplir con el alcance, dentro de límites de tiempo, y costo definidos: sin estrés y con buen clima interpersonal. Todo lo cual requiere liderar los talentos, evaluar y regular continuamente las acciones necesarias y suficientes.⁶⁰

COSTOS DEL TERRENO⁶¹

El costo del terreno está relacionado con la ubicación y puede variar en un factor de costo de 30 a 50, dependiendo si la zona es rural o industrializada. El valor del terreno no decrece con el tiempo, por ello no se incluye en la inversión fija cuando se estima el costo anual de depreciación. Aunque el terreno involucra una inversión de capital, usualmente se prefiere incluir en la inversión fija solamente aquellos rubros donde está permitido por ley su depreciación, por lo que se excluye el terreno.

COSTO DEL TERRENO POR METRO CUADRADO EN ECUADOR⁶²

De acuerdo con MarketWacht, en los últimos 5 años el valor total y por metro cuadrado (m²) de construcción en venta, ha tendido al alza, tanto así que en algunas ciudades ha superado el 15% de incremento, debido, principalmente, al costo de la tierra.

En Quito y Guayaquil, entre 2010 y 2014, el metro cuadrado tuvo un incremento de forma exagerada de 300% en algunos sectores.

RESUMEN INMOBILIARIO			
	QUITO		
	JULIO 2013	JULIO 2014	JULIO 2014
Número de Proyectos	551	537	530
Total Unidades	23.411	23.141	21.026
Total Unidades disponibles	7.695	8.289	7.355
Valor promedio m2	USD 978,00	USD 1.125,00	USD 1.253,00
Valor total de Proyecto	USD 104.079,00	USD 124.946,00	USD 146.569,00
Ventas en periodo	3.697	3.125	2.432
Absorción en periodo	1,01	1,05	0,86
USD Totales	1.859.464,942	2.068.171,894	254.356,549
m2 Totales	2.088.669	2.076.989	2.969.781

Tabla 47. Resumen Inmobiliario - Quito
Fuente: MarketWacht

⁶⁰ Condolo, L., Moreira, J. (2014). Tesis *La Situación de la Vivienda de Interés Social en el Distrito Metropolitano de Quito*, UCE. p.75

⁶¹ Depósito de Documentos de La FAO, (s.f.). *Inversión, Terreno*. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/003/v8490s/v8490s05.htm#3.2.9 terreno>

⁶² MarketWatch. (s.f.). *Costo del metro cuadrado*. Recuperado de <http://marketwatch.com.ec/author/imnegocios/page/3/>

El valor promedio del m² por rango de precios y tipo de producto residencial en las 26 ciudades analizadas varía dependiendo del proyecto. Por ejemplo, para vivienda valorada entre USD 70.000 y USD 100.000, el m² de las casas cuesta USD 728, y para departamentos USD 902.

RESUMEN INMOBILIARIO			
	GUAYAQUIL		
	JULIO 2013	JULIO 2014	JULIO 2014
Número de Proyectos	116	116	83
Total Unidades	30.526	29.237	16.071
Total Unidades disponibles	14.210	13.696	5.971
Valor promedio m2	USD 972,00	USD 1.063,00	USD 1.223,00
Valor total de Proyecto	USD 116.001,00	USD 130.364,00	USD 152.511,00
Ventas en periodo	5.570	1.610	2.713
Absorción en periodo	7,35	2,02	3,91
USD Totales	1.921.931,011	2.158.658,438	1.512.117,023
m2 Totales	2.542.018	2.534.037	1.508.939

*Tabla 48. Resumen Inmobiliario - Guayaquil
Fuente: MarketWach*

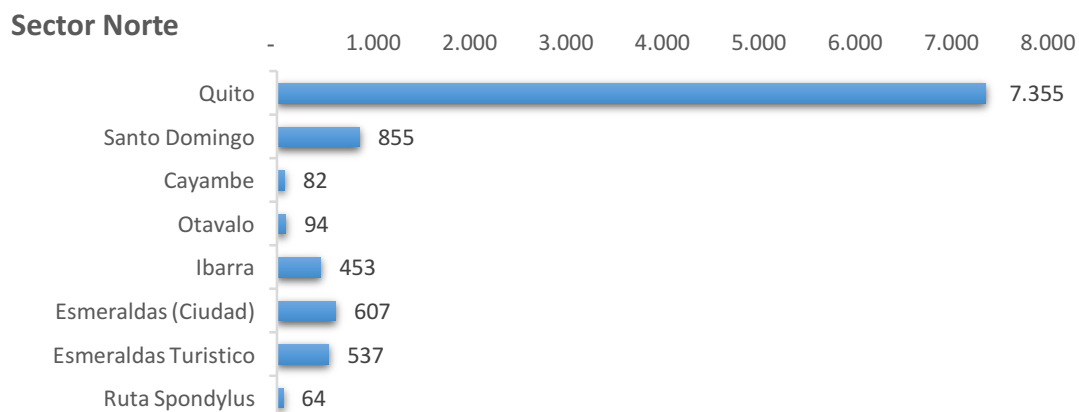
La revalorización de las tierras colindantes a las obras públicas ha sido cuestionada por el Gobierno. Solo la construcción del aeropuerto de Tababela, en Quito, hizo que en Puenbo, Checa y Tababela cada metro cuadrado ascendiera a los USD 100, cuando antes no superaban los USD 50. Así lo reconoció un informe del portal inmobiliario Vive1.com.

Participación por Actividad Económica sobre el PIB					
Estructura porcentual (a precios 2007)					
Industrias	%				
	2010	2011	2012	2013	2014
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	12,16	11,93	11,72	11,77	11,79
Petróleo y minas	10,55	10,05	9,08	10,10	10,51
Comercio	10,44	10,24	10,18	10,32	10,39
Construcción	8,23	8,97	9,63	9,97	10,13
Enseñanza y servicios sociales y de salud	8,50	8,24	8,37	8,12	7,98
Agricultura, ganadería, caza y servicultura	7,72	7,70	7,28	7,32	7,21

*Tabla 49. Participación por Actividad Económica sobre el PIB
Fuente: MarketWach - Banco Central del Ecuador (BCE)*

Una reacción similar del mercado se prevé con la edificación del aeropuerto en el Daule, en Guayaquil. En los sectores aledaños donde será el nuevo aeródromo (Vía a la Costa), el promedio del costo de metro cuadrado de un inmueble está en USD 1.250, mientras que en 2010 estaba en alrededor de USD 900. Hubo un crecimiento del 38,8% en menos de 5 años.

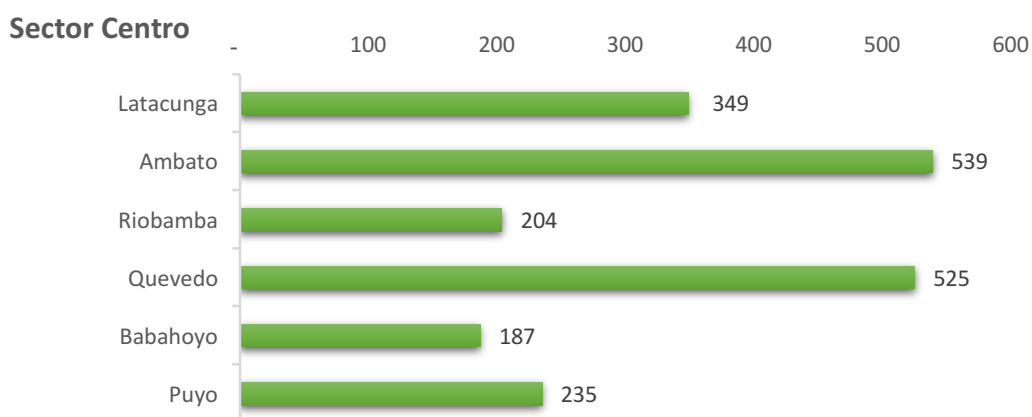
Unidades disponibles residenciales (Oferta actual en 26 ciudades y sectores del Ecuador)



Gráfica 56 Unidades disponibles Residenciales - Sector Norte - Ecuador
Fuente: MarketWacht

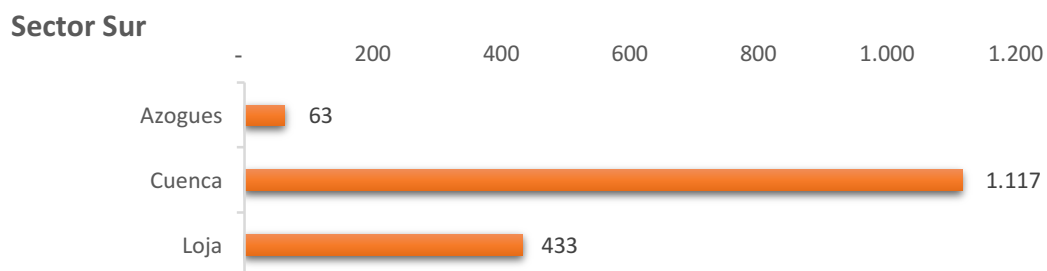
Según el estudio de MarketWacht, se puede visualizar que en el Sector Norte la ciudad de Quito es la que mayor oferta presenta en disponibilidad residencial, presentando la ruta del Spondylus la oferta más baja de la misma, con una gran diferencia entre ellas de 7291 ofertas.

Es notoria la gran oferta residencial en Quito en comparación a otras ciudades de este estudio estadístico, cabe destacar que Quito como capital del Ecuador, es una ciudad más densa y dinámica que presenta tanto un ámbito económico y poblacional mucho mayor en comparación al sector de la Ruta Spondylus.



Gráfica 57 Unidades disponibles Residenciales - Sector Centro - Ecuador
Fuente: MarketWacht

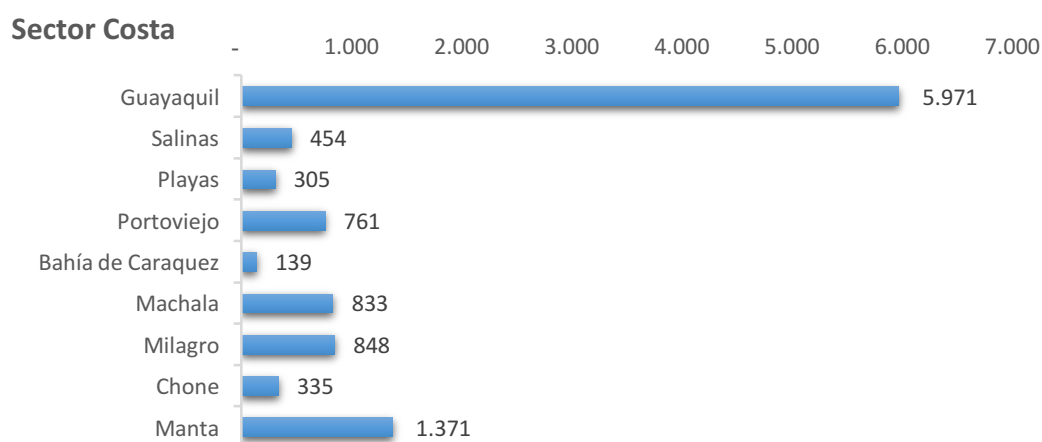
Podemos evidenciar que en el estudio acorde a la demanda de residencia en el Sector Centro existe un valor mínimo de diferencia entre la ciudad de Ambato con 539 ofertas y Quevedo, con 525 ofertas residenciales respectivamente.



Gráfica 58 Unidades disponibles Residenciales - Sector Sur - Ecuador
Fuente: MarketWach

Se puede evidenciar que la Ciudad de Cuenca es la que mayor oferta presenta en comparación a Azogues, recordando que sucede lo mismo con la ciudad de Quito y la oferta de residencia que presenta en comparación a su estudio sectorial.

Azogues presenta 63 ofertas residenciales, mientras que en contraposición Cuenca presenta 1117 ofertas, cabe destacar que Cuenca es una ciudad que se encuentra desarrollada urbanamente mucho más en comparación a Azogues. Presentando una diferencia entre ellas de 1054 ofertas.

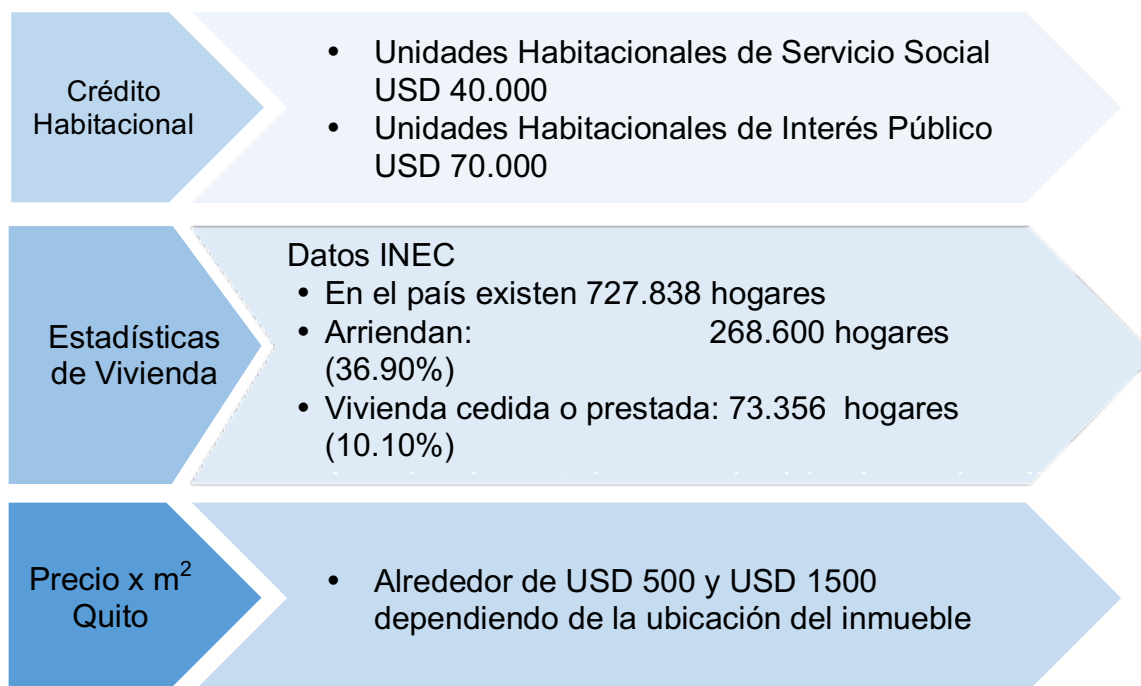


Gráfica 59 Unidades disponibles Residenciales - Sector Costa - Ecuador
Fuente: MarketWach

Existe una clara diferencia en la demanda que presenta la ciudad de Guayaquil en comparación a las ciudades de estudio de este sector, tomando la menor demanda que es Bahía de Caraquez, presentando una diferencia de 5832 ofertas más que presenta Guayaquil.

RECORDERIS DE TEMAS QUE COMPLEMENTAN ESTA INVESTIGACIÓN

Recorderis de los temas más relevantes que permitan complementar y acoplar el tema de costos el cual permite establecer los parámetros importantes para el estudio de Vivienda Social.



*Ilustración 57 Temas complementarios para estudio
Fuente: Realizado por investigador*



*Ilustración 58 Gerencia de Proyectos
Fuente: San Juan Asesoría - <http://www.asesoriasanjuan.com/author/admin/>*

VALORACIÓN DE COSTOS DE SUELO DE REFERENTES PARA IMPLANTACIÓN DE PROPUESTAS VIABLES DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS.

Se debe tomar en cuenta que se realiza solo la valoración del terreno, ya que es necesario presentar un costo que permita generar una inversión hacia un proyecto arquitectónico que cumpla con las características de viabilidad y factibilidad hacia las VIP y VIS.



Ilustración 59 Viabilidad y Factibilidad de un Proyecto VIP y VIS

Fuente: <http://www.hispacolex.com/wp-content/uploads/2011/11/rehabilitacion-de-la-vivienda.jpg>

Para la base del estudio de viabilidad de los sectores escogidos, se toma tres valores base los cuales nos permitan hacer una valoración de costo de terrenos del mismo sector y que cumplan características similares, esto permitirá que la valoración sea más realista y se pueda generar una comparación de costo definitiva entre los tres sectores escogidos.

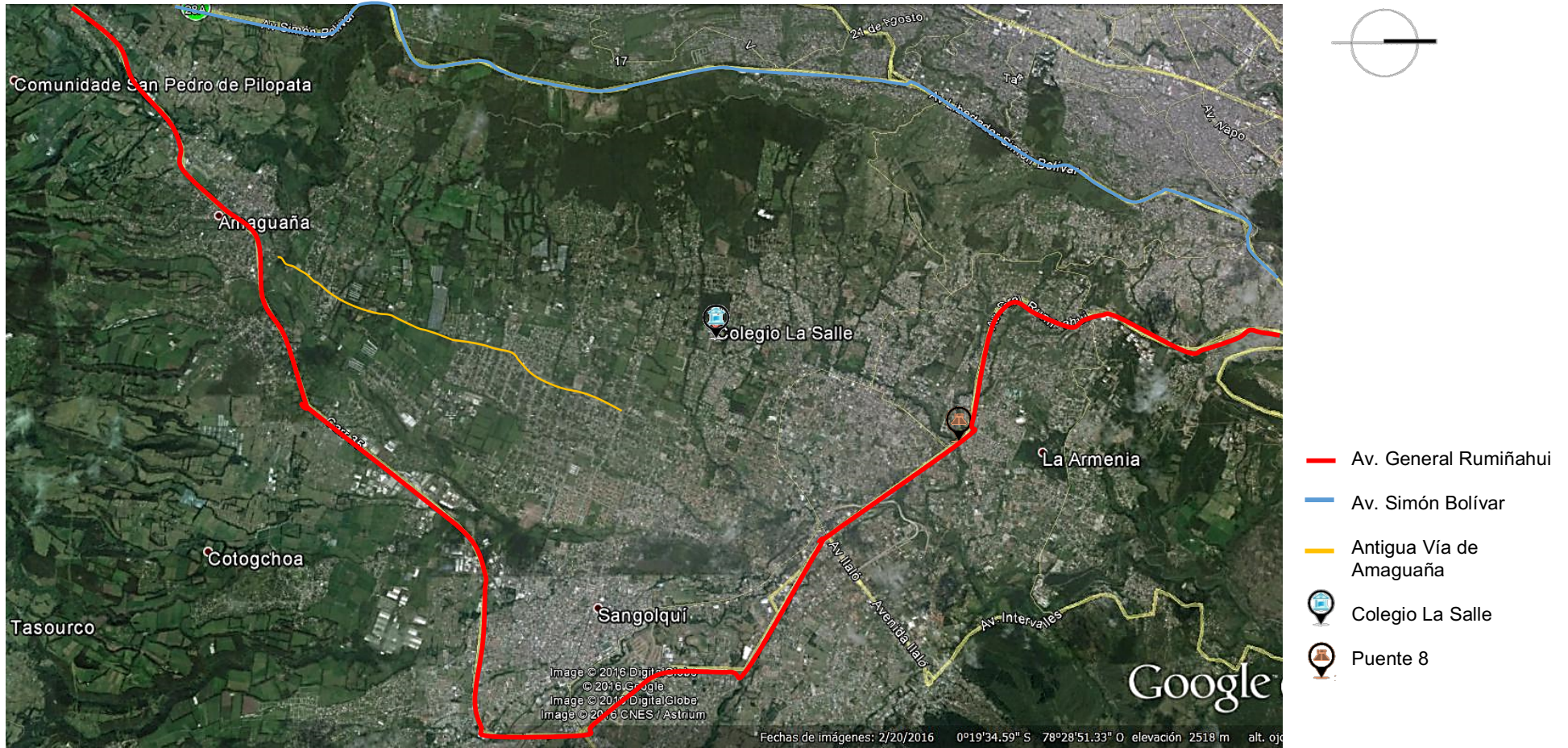
Los cuales nos permitan acoplar valor a los mismos con un plan de Vivienda destinada a la clase media baja, cumpliendo características de confort, espacialidad, funcionalidad y sobre todo a un costo accesible para el usuario al cual está destinada.

Como lo establece la constitución y el Plan Nacional del Buen Vivir:

La Constitución, en su artículo 375, establece como obligación de todos los niveles de gobierno garantizar el hábitat y la vivienda dignos, con base en los principios del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social: universalidad, igualdad, equidad, progresividad, interculturalidad, solidaridad y no discriminación. (p.141)

MODELO 1 – SECTOR SUR DE CONOCOTO

Ubicación: CONOCOTO - SECTOR COLEGIO DE LA SALLE



*Ilustración 60 Imagen Satelital del Sector de Conocoto – Referencia Principal Colegio La Salle
Fuente: Google Earth*

Ubicación de posibles terrenos

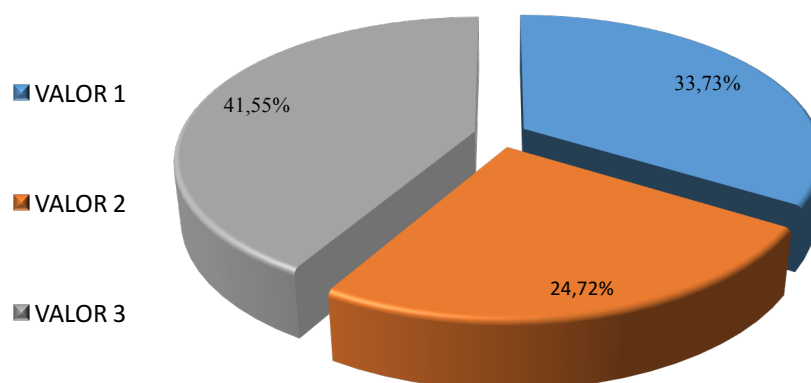


Los posibles ejemplos de terreno son basados en características como accesibilidad, además que deben presentar servicios de agua potable, energía eléctrica, alcantarillado, los cuales permitan proporcionar al usuario mejores servicios.

- Av. General Rumíñahui
- Antigua Vía de Amaguaña
-  Colegio La Salle
- Posibles terrenos

Ilustración 61 Imagen Satelital del Sector de Conocoto – Referencia Principal Colegio La Salle – Posibles terrenos para proyectos de Vivienda VIP y VIS
Fuente: Google Earth

COSTOS REFERENTES PARA OBTENER UN COSTO MEDIO DE VALORACIÓN:



Gráfica 60 Costos referentes para obtención de valoración CONOCOTO – SUR COLEGIO LA SALLE

Fuente: Realizado por investigador

COSTO DE TERRENO			
SECTOR DE ANALISIS	CONOCOTO - APROX. COLEGIO LA SALLE		
VALORES	M2 VENDIBLES	COSTO TOTAL POR M2 VENDIBLES	COSTO x M2
VALOR 1	250,00	USD 29.000,00	USD 116,00
VALOR 2	200,00	USD 17.000,00	USD 85,00
VALOR 3	280,00	USD 40.000,00	USD 142,86

Tabla 50. Costos referentes para obtención de valoración

Fuente: Valores obtenidos de Plusvalia.com

Realizado por: Investigador

Los valores escogidos presentan diferencias en el costo del terreno por m2, tomando como valor mayor (3) USD 142.86 y valor medio (1) USD 116.00, generando una diferencia de **USD 26.86** mientras que interpolando el valor menor (2) USD 85.00, se genera una diferencia de USD 57.86, es decir el valor 1 sobrepasa por **USD 31** dólares al valor 2, en el costo por m2 de terreno.

COSTO APROXIMADO – PROMEDIO DEL TERRENO POR M2

Se genera un promedio 1 los valores que presentan un costo por m2 más bajos

VALORES	COSTO x M2	PROMEDIO 1
VALOR 1	USD 116,00	USD 100,50
VALOR 2	USD 85,00	

Tabla 51 Obtención de promedios parciales

Fuente: Realizado por Investigador

Por lo que obtenemos un promedio inicial de USD 100.50, el cual permitirá generar una comparativa con los valores generales del sector de estudio. Se genera el promedio 2 con los valores escogidos de la investigación:

VALORES	COSTO x M2	PROMEDIO 2
VALOR 1	USD 116,00	USD 114,62
VALOR 2	USD 85,00	
VALOR 3	USD 142,86	

Tabla 52 Obtención de promedios parciales

Fuente: Realizado por Investigador

Se genera un promedio 2 USD 114.62, en el que en comparación al promedio inicial (1), USD 100.50, presenta una diferencia de costo de **USD 14.12** por m2.

Se obtiene el promedio aproximado del costo del terreno por m2

PROMEDIO 1	PROMEDIO 2	PROMEDIO COSTO x m2
USD 100,50	USD 114,62	USD 107,56

Tabla 53 Obtención de promedio aproximado

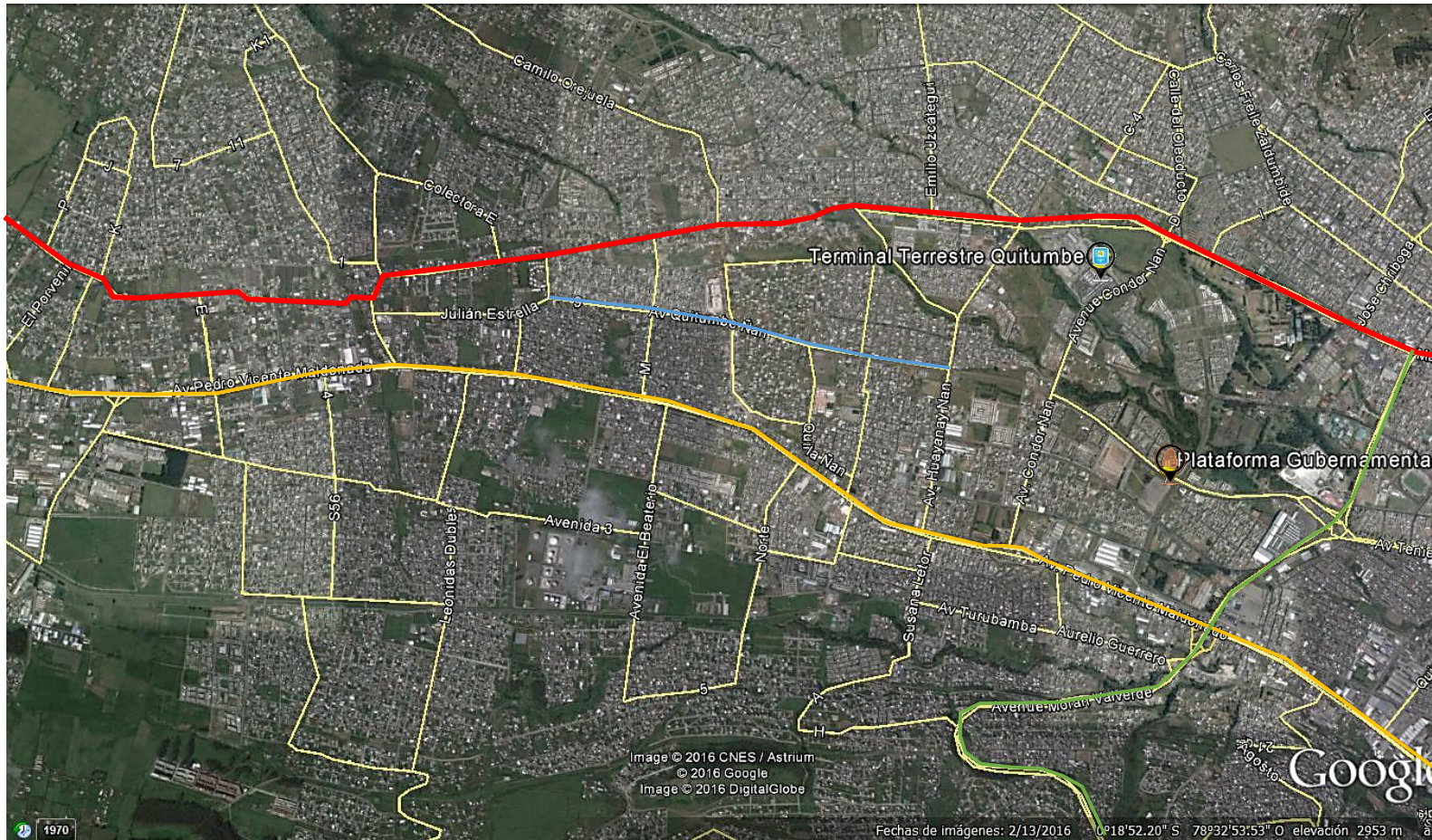
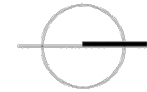
Fuente: Realizado por Investigador

Dando como resultado un promedio de **costo por m2 de terreno de USD 107.56**, en el sector de Conocoto, La Salle, el cual permite tener una idea parcial del costo de terreno, que posteriormente permitirá evaluar en conjunto con los dos sectores restantes de valoración.

MODELO 2 – SECTOR SUR DE QUITUMBE

Ubicación:

QUITUMBE



Podemos notar que existe una mayor densidad de infraestructura edificada.

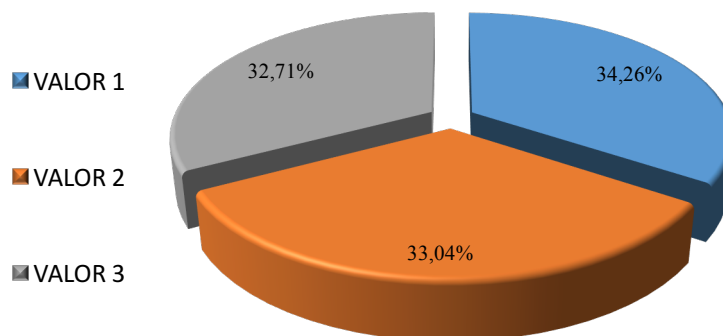
Una de las propuestas arquitectónicas consiste en generar edificios en altura, siempre y cuando estos no afecten en la proyección de sombra e incidencia de luz a la estructura próxima a esta, es decir, a casas menores de 3 pisos las cuales puedan llegar a afectar, por una altura mayor.

- Av. Mariscal Sucre
- Av. Quitumbe Ñan
- Av. Pedro Vicente Maldonado
- Av. Morán Valverde

*Ilustración 62 Imagen Satelital del Sector de Quitumbe - Referencia Principal: Terminal Quitumbe
Fuente: Google Earth*



COSTOS REFERENTES PARA OBTENER UN COSTO MEDIO DE VALORACIÓN:



Gráfica 61 Costos referentes para obtención de valoración QUITUMBE SUR

Fuente: Realizado por investigador

COSTO DE TERRENO				
SECTOR DE ANALISIS	QUITUMBE SUR			
VALORES	M2 VENDIBLES	COSTO TOTAL POR M2 VENDIBLES		COSTO x M2
VALOR 1	122,00	USD	11.500,00	USD 94,26
VALOR 2	242,00	USD	22.000,00	USD 90,91
VALOR 3	200,00	USD	18.000,00	USD 90,00

Tabla 54 Costos referentes para obtención de valoración

Fuente: Valores obtenidos de Mitula.ec - Fuente: Realizado por Investigador

Los valores escogidos presentan diferencias en el costo del terreno por m2, tomando como valor mayor (1) USD 94.26 y valor medio (2) USD 90.91, generando una diferencia de **USD 3.35**, mientras que interpolando el valor menor (3) USD 90.00, se genera una diferencia de USD 4.26, es decir el valor 1 sobrepasa por **USD 4.26** dólares al valor 3, en el costo por m2 de terreno.

Pero se menciona que los costos de terreno por m2 no presentan mayor diferencia de costo.

COSTO APROXIMADO – PROMEDIO DEL TERRENO POR M2

Se genera un promedio 1 los valores que presentan un costo por m2 más bajos

VALORES	COSTO x M2	PROMEDIO 1
VALOR 1	USD 94,26	USD 92,59
VALOR 2	USD 90,91	

Tabla 55 Obtención de promedios parciales

Fuente: Realizado por Investigador

Por lo que obtenemos un promedio inicial de USD 92.59, el cual permitirá generar una comparativa con los valores generales del sector de estudio de Quitumbe.

Se genera el promedio 2 con los valores escogidos de la investigación:

VALORES	COSTO x M2	PROMEDIO 2
VALOR 1	USD 94,26	USD 91,72
VALOR 2	USD 90,91	
VALOR 3	USD 90,00	

Tabla 56 Obtención de promedios parciales
Fuente: Realizado por Investigador

Se genera un promedio 2 USD 91.72, en el que en comparación al promedio inicial (1), USD 92.59, presenta una diferencia de costo de **USD 0.87** por m2., es el cual en comparación de Conocoto en el que el costo por m2 es de USD **114.62** por m2. Presenta una diferencia entre ellas de **USD 22.90**

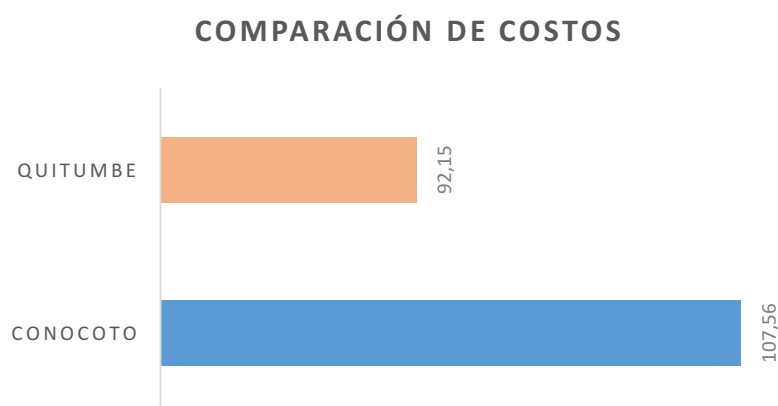
Se obtiene el promedio aproximado del costo del terreno por m2

PROMEDIO 1	PROMEDIO 2	PROMEDIO COSTO x m2
USD 92,59	USD 91,72	USD 92,15

Tabla 57 Obtención de promedio aproximado
Fuente: Realizado por Investigador

Dando como resultado promedio de **costo por m2 de terreno de USD 92.15**, en el sector de Quitumbe.

Realizamos la comparación de valores de Conocoto y de Quitumbe. En el que el promedio parcial final de Conocoto es de USD 107.56, mientras tanto que en Quitumbe el costo es mucho menor, obteniendo una diferencia entre ellas de **USD 15.41**, por m2 de terreno.

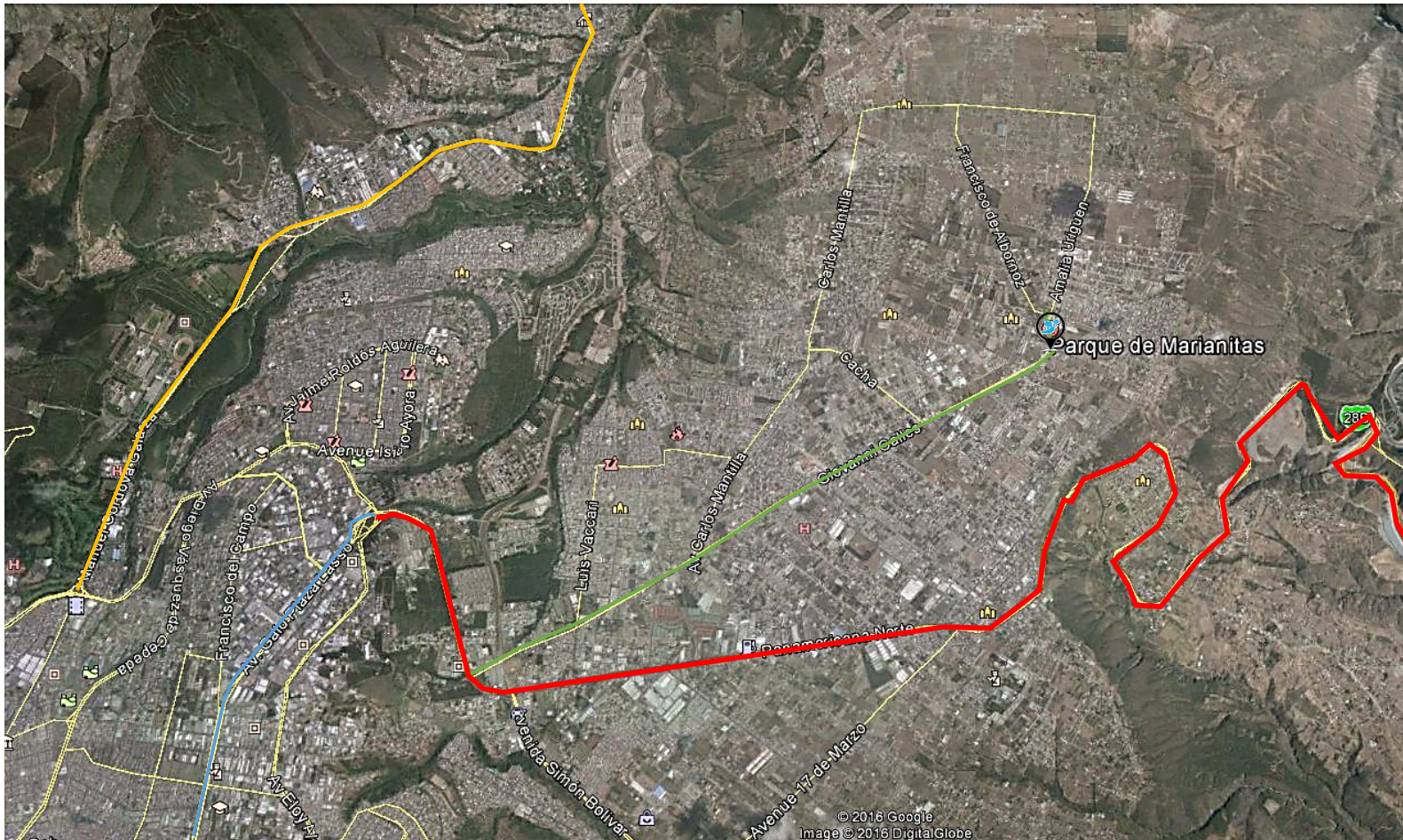


Gráfica 62 Comparación de Costos – Quitumbe - Conocoto
Fuente: Realizado por investigador

MODELO 3 – SECTOR CARCELÉN

Ubicación:

CARCELÉN - MARIANITAS

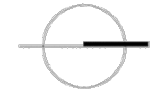


Podemos notar que existe una menor densidad de infraestructura edificada, en comparación al sector de Quitumbe, pero mayor al sector de Conocoto – La Salle.

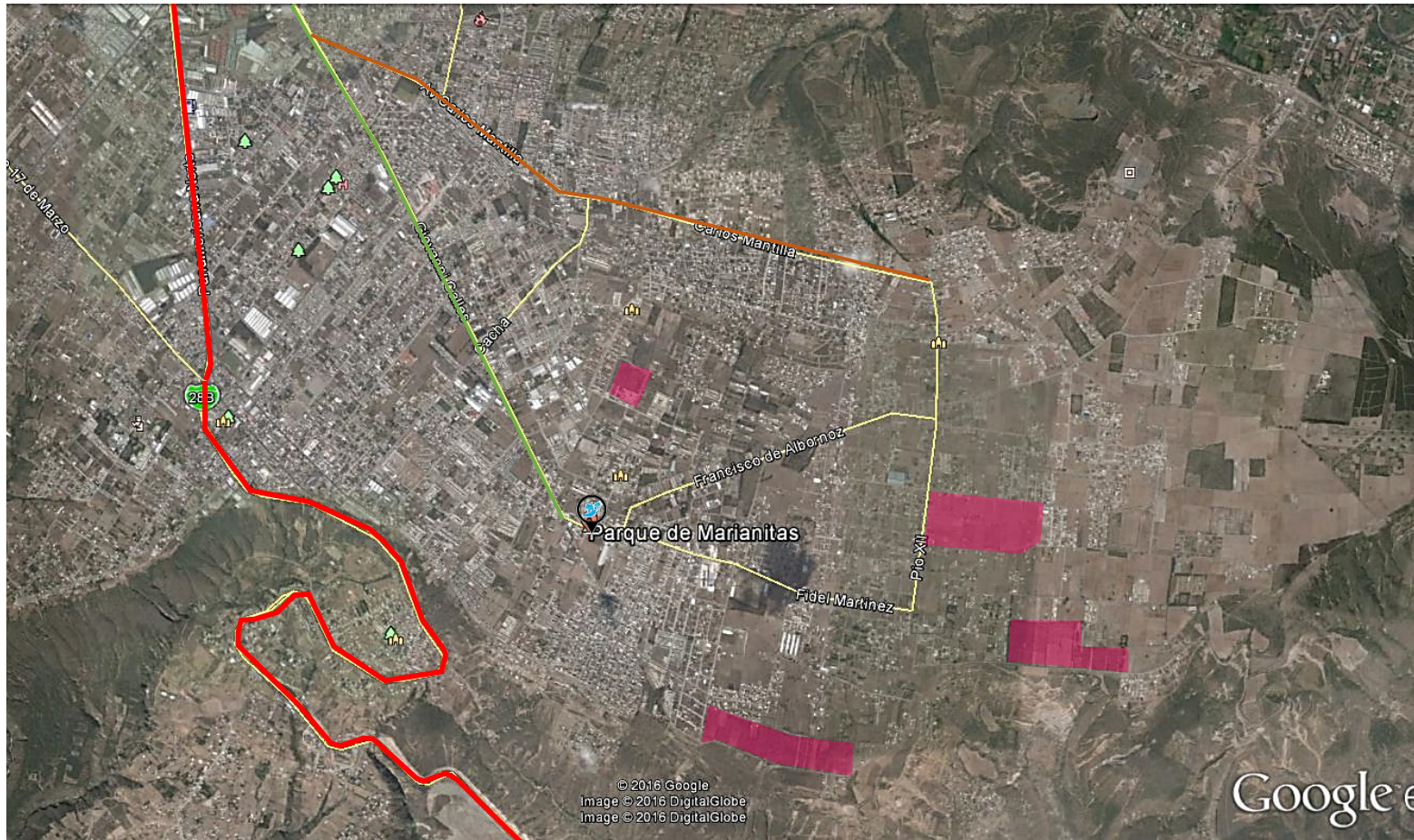
Existiendo más espacios en los cuales construir y generar proyectos de vivienda.

- Av. Panamericana Norte
- Av. Daniel Córdova Galarza
- Calle Galarza
- Calle Giovanni Calles
- Parque de Marianitas

Ilustración 64 Imagen Satelital del Sector de Carcelén - Marianitas
Fuente: Google Earth



Ubicación de posibles terrenos

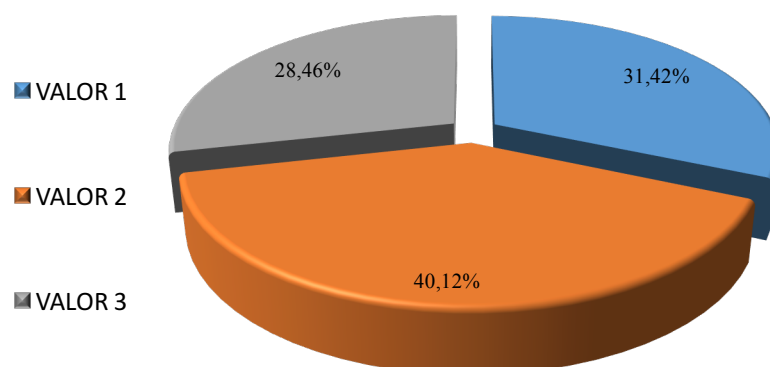


Como ya mencionamos existe menor estructura edificada en comparación al Sector de Quitumbe, se estudia terrenos que posiblemente permitan una propuesta urbana arquitectónica para generar VIP y VIS, que cumplan con los requerimientos del usuario, para brindarles mejores servicios de vivienda con una base económica accesible a la clase media baja.

- Av. Panamericana Norte
- Calle Carlos Mantilla
- Calle Giovanni Calles
- Parque de Marianitas

Ilustración 65 Imagen Satelital del Sector de Carcelén – Marianitas - Posibles terrenos para proyectos de Vivienda VIP y VIS
Fuente: Google Earth

COSTOS REFERENTES PARA OBTENER UN COSTO MEDIO DE VALORACIÓN:



Gráfica 63 Costos referentes para obtención de valoración CARCELÉN - MARIANITAS

Fuente: Realizado por investigador

COSTO DE TERRENO			
SECTOR DE ANALISIS	CARCELEN - MARIANITAS		
VALORES	M2 VENDIBLES	COSTO TOTAL POR M2 VENDIBLES	COSTO x M2
VALOR 1	700,00	USD 85.000,00	USD 121,43
VALOR 2	238,00	USD 36.900,00	USD 155,04
VALOR 3	200,00	USD 22.000,00	USD 110,00

Tabla 58 Costos referentes para obtención de valoración

Fuente: Valores obtenidos de Mitula.ec - Fuente: Realizado por Investigador

Los valores escogidos presentan diferencias en el costo del terreno por m², tomando como valor mayor (2) USD 155.04 y valor medio (1) USD 121.43, generando una diferencia de **USD 33.61**, mientras que interpolando el valor menor (3) USD 110.00, se genera una diferencia de USD 45.04, es decir el valor 2 sobrepasa por **USD 45.04** dólares al valor 3, en el costo por m² de terreno.

COSTO APROXIMADO – PROMEDIO DEL TERRENO POR M2

Se genera un promedio 1 los valores que presentan un costo por m² más bajos.

VALORES	COSTO x M2	PROMEDIO 1
VALOR 1	USD 94,26	USD 92,59
VALOR 2	USD 90,91	

Tabla 59 Obtención de promedios parciales

Fuente: Realizado por Investigador

Se genera el promedio 2 con los valores escogidos de la investigación

VALORES	COSTO x M2	PROMEDIO 2
VALOR 1	USD 121,43	USD 128,82
VALOR 2	USD 155,04	
VALOR 3	USD 110,00	

*Tabla 60 Obtención de promedios parciales
Fuente: Realizado por Investigador*

Se genera un promedio 2 USD 128.82, en el que en comparación al promedio inicial (1), USD 92.59, presenta una diferencia de costo de **USD 36.23** por m2., es el cual en comparación del valor por m2 del sector de Quitumbe en el que el costo por m2 es de USD 91.72 por m2. Generando una diferencia de **USD 37.10**, el cual es una diferencia representable en comparación a terrenos d menor costo.

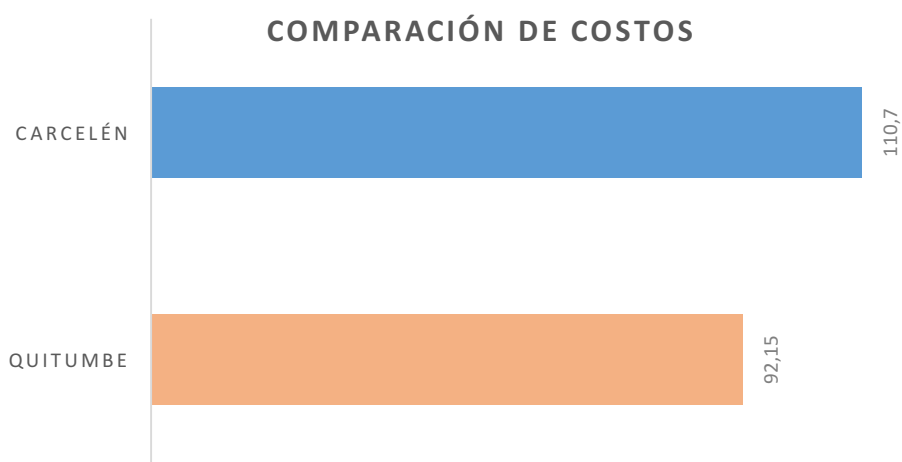
Se obtiene el promedio aproximado del costo del terreno por m2

PROMEDIO 1	PROMEDIO 2	PROMEDIO COSTO x m2
USD 92,59	USD 128,82	USD 110,70

*Tabla 61 Obtención de promedio aproximado
Fuente: Realizado por Investigador*

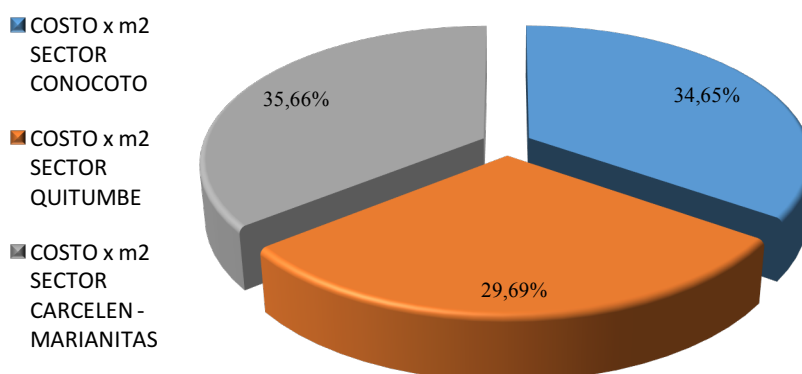
Dando como resultado promedio de **costo por m2 de terreno de USD 110.70**

Realizamos la comparación de valores de Carcelén y de Quitumbe. En el que el promedio parcial final de Carcelén es de USD 110.70, mientras tanto que en Quitumbe USD 92.15 el costo es mucho menor, obteniendo una diferencia entre ellas de **USD 18.55**, por m2 de terreno.



*Gráfica 64 Comparación de Costos -- Carcelén - Quitumbe
Fuente: Realizado por investigador*

VALORACIÓN DE COSTO – POR M2 SEGÚN SECTOR



Gráfica 65 Valoración de Sectores de Estudios costo del terreno por m2
Fuente: Realizado por investigador

VALORES POR SECTORES DE ANÁLISIS	
VALORES	COSTO x M2
COSTO x m2 SECTOR CONOCOTO	USD 107,56
COSTO x m2 SECTOR QUITUMBE	USD 92,15
COSTO x m2 SECTOR CARCELEN - MARIANITAS	USD 110,70

Tabla 62 Valoración de Sectores de Estudios costo del terreno por m2
Fuente: Realizado por Investigador

Se obtiene los porcentajes aproximados costo por m2 de terreno en los tres sectores de análisis.

Concluyendo que el sector con menor costo por m2 es el Sector Sur de Quitumbe.

Posteriormente es el Sector de Conocoto tomando como referencia el Colegio la Salle hacia el sur.

Finalmente el sector con mayor costo por m2 es Carcelén - Marianitas

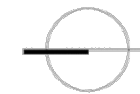
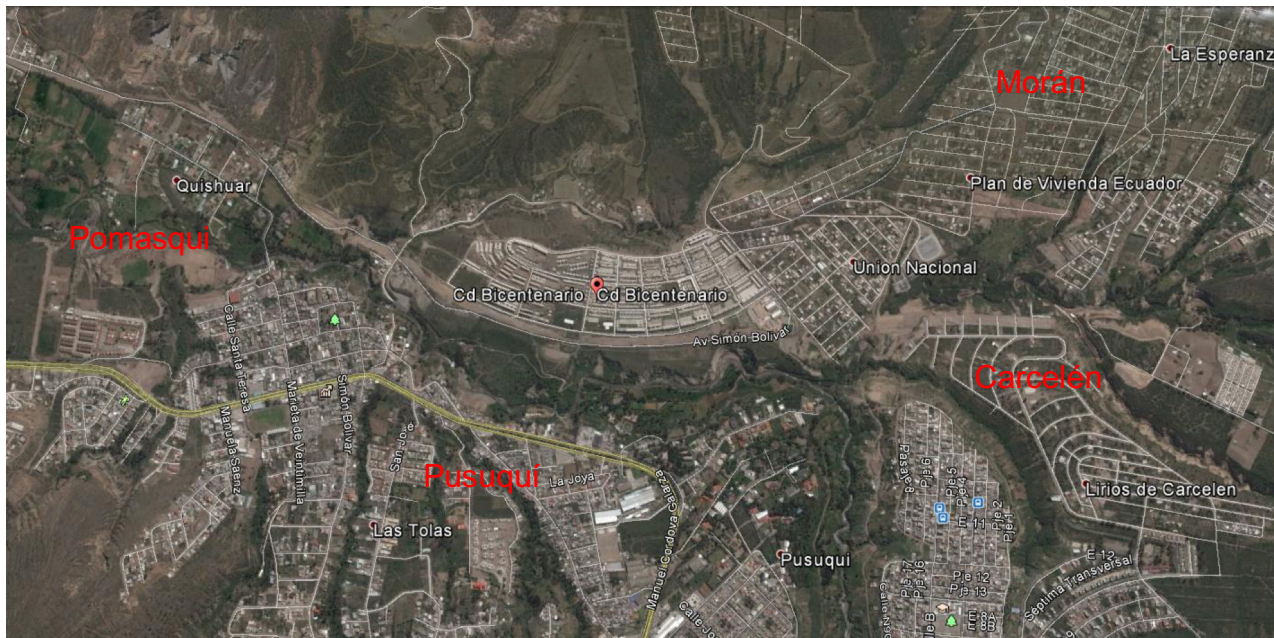
Se toma como ejemplo para generar un análisis de costos el siguiente estudio

PROYECTO DE VIVIENDA CIUDAD BICENTENARIO

Ilustración 66 Ciudad Bicentenario
 Fuente: Agencia Pública de Noticias de Quito



DATOS BREVES DEL PROYECTO



SECTOR

Valle de Pomasqui

Colinda con:

1. Pusuquí,
2. Carcelén,
3. Morán.

Ilustración 67 Ciudad Bicentenario
 Fuente: Google Earth

CONTEXTO NATURAL

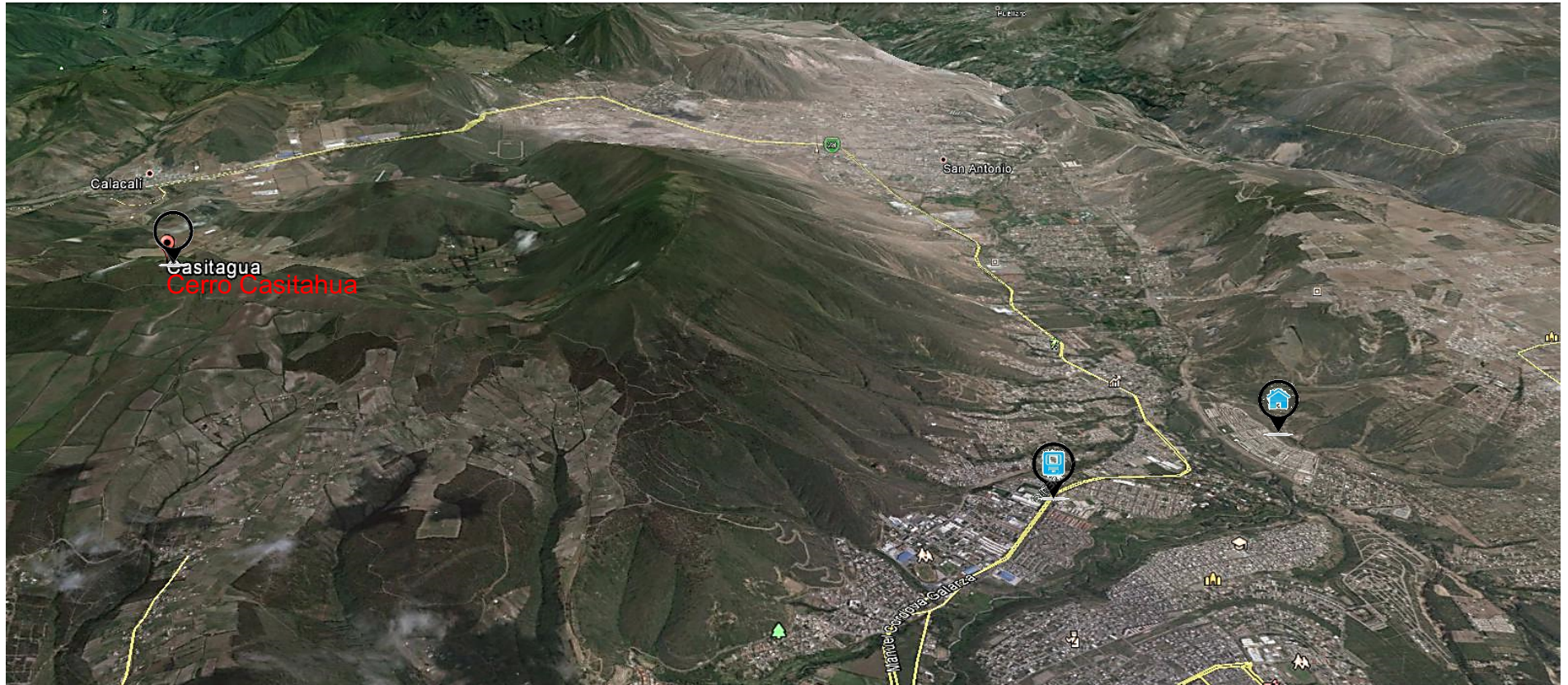





Ilustración 68 Ciudad Bicentenario – Contexto Natural
 Fuente: Google Earth

Ciudad Bicentenario se encuentra ubicado en las faldas del cerro Casitagua.

-  Ciudad Bicentenario
-  Cerro Casitagua
-  Av. Manuel Córdoba Galarza

MODELOS DE GESTIÓN

MODELOS DE GESTIÓN	
PRIMERA GESTIÓN DIRECTA	SEGUNDA GESTIÓN VENTA
Directa Municipal a través de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda (EPMHV)	Venta de suelo a favor de terceros (organizaciones sociales y/o promotores inmobiliarios)

Tabla 63 Modelo de Gestión
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

Se planteó dos modelos de gestión los cuales permitieron llevar a cabo el proyecto de Vivienda social.

1. Gestión Directa

Presenta una gestión directa a través de la empresa Pública de Metropolitana de Hábitat y Vivienda.

2. Venta del suelo

Se genera la venta del suelo a favor de organizaciones sociales o los promotores inmobiliarios.

Se genera una estructura de construcción en base a dos etapas:

ETAPAS	
ETAPA I	ETAPA II
968 Viviendas	856 Viviendas
14 Manzanas	11 Manzanas

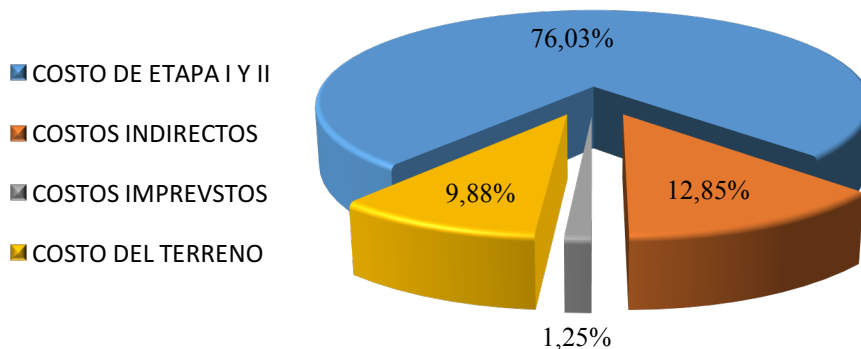
Tabla 64 Modelo de Gestión
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

En el Proyecto Ciudad Bicentenario se planteó generar dos etapas:

La primera etapa genera 14 manzanas en las cuales se distribuyen 968 viviendas

En la segunda etapa se generan 11 manzanas las cuales presentan 856 viviendas.

COSTO DE CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA



Gráfica 67 Costo de Construcción de Vivienda Proyecto Ciudad Bicentenario
Fuente: Realizado por investigador

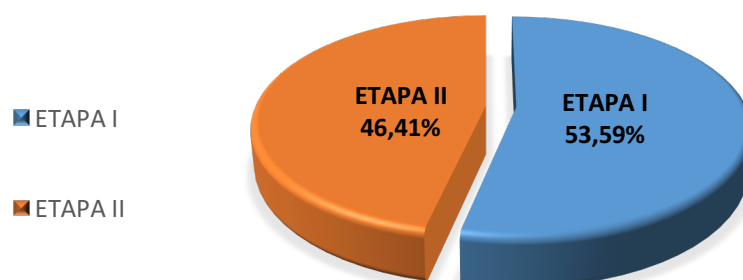
COSTO CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA			
COSTO DE ETAPA I Y II	COSTOS INDIRECTOS	COSTOS IMPREVISTOS	COSTO DEL TERRENO
USD 31.309.927,08	USD 5.291.399,12	USD 512.707,87	USD 4.067.311,00
COSTO TOTAL			USD 41.181.345,07

Tabla 65 Modelo de Gestión
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014 - Realizado por: Investigador

Podemos analizar que el costo de la construcción en la Etapa I fuero mayor con un porcentaje del 53.59 % en comparación a la Etapa II, y esto es debido a que la primera etapa generó mayor número tanto de manzanas como de viviendas.

Se generó costos por imprevistos del 1.25%, y un porcentaje de 9.88% del costo del terreno que equivale a USD 4.067.311.00.

COSTO DE INFRAESTRUCTURA

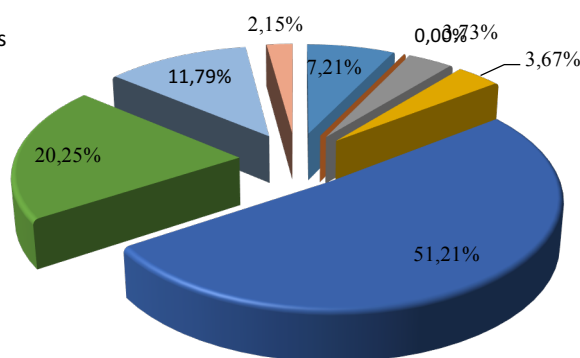


Gráfica 68 Costos de Infraestructura por etapas
Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

INFRAESTRUCTURA	
ETAPA I	ETAPA II
USD 2.954.965,20	USD 2.558.661,04
COSTO % 53,59%	COSTO % 46,41%
Lote A3-3	Lote A3-4
COSTO TOTAL	USD 5.513.626,24

Costo de Infraestructura – Etapa I

- Movimiento de tierras y construcción de bordillos para mz.
- Movimiento de tierras y muros en manzanas municipales
- Sistema de agua potable para manzanas
- Sistema de Alcantarillado para manzanas
- Red eléctrica y canalización telefónica para manzanas
- Adoquinado en Calles Vías, pasajes
- Adoquinado de estacionamientos en manzanas
- Colocación de césped



Gráfica 69 Costos de Infraestructura – Etapa I

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

COSTOS DE INFRAESTRUCTURA ETAPA I				
RUBRO N°	RUBRO	UNIDAD - VIVIENDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL +IVA
A	Movimiento de tierras y construcción de bordillos para mz.	968	220,12	USD 213.076,16
B	Movimiento de tierras y muros en manzanas municipales	968	0,00	USD -
C	Sistema de agua potable para manzanas	968	113,80	USD 110.158,40
D	Sistema de Alcantarillado para manzanas	968	111,94	USD 108.357,92
E	Red eléctrica y canalización telefónica para manzanas	968	1563,23	USD 1.513.206,64
F	Adoquinado en Calles Vías, pasajes	968	618,02	USD 598.243,36
G	Adoquinado de estacionamientos en manzanas	968	359,92	USD 348.402,56
H	Colocación de césped	968	65,62	USD 63.520,16
TOTAL COSTO INFRAESTRUCTURA ETAPA I			3052,65	USD 2.954.965,20

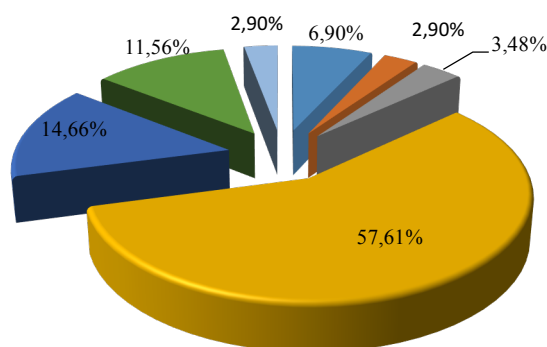
Tabla 66 Costos de Infraestructura – Etapa I

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Es notorio que en la Etapa I el rubro que mayor costo presenta es la generación de red eléctrica y canalización telefónica para manzanas (14 manzanas), con un porcentaje de **51.21%**, posteriormente en la Etapa II, se vuelve a generar un costo mayor correspondiente a este rubro con un porcentaje elevado del 57.61%, pero cabe denotar que en esta etapa existe menor número de viviendas.

Costo de Infraestructura – Etapa II

- Movimiento de tierras y construcción de bordillos para mz.
- Sistema de agua potable para manzanas
- Sistema de Alcantarillado para manzanas
- Red eléctrica y canalización telefónica para manzanas
- Adoquinado en Calles Vías, pasajes



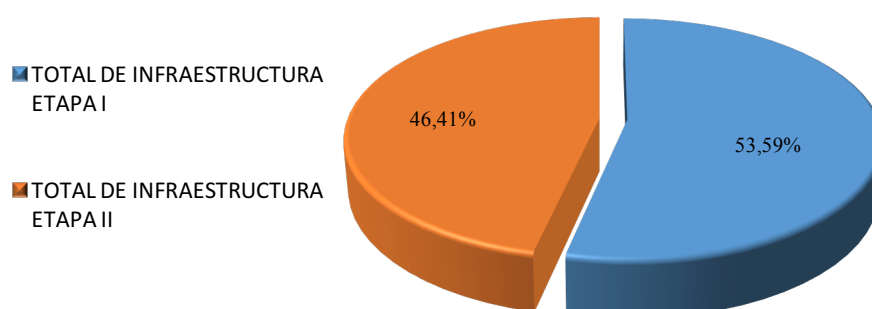
Gráfica 70 Costos de Infraestructura – Etapa II

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

COSTOS DE INFRAESTRUCTURA ETAPA II				
RUBRO N°	RUBRO	UNIDAD - VIVIENDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL +IVA
A	Movimiento de tierras y construcción de bordillos para mz.	856	206,15	USD 176.464,40
B	Sistema de agua potable para manzanas	856	86,74	USD 74.249,44
C	Sistema de Alcantarillado para manzanas	856	103,95	USD 88.981,20
D	Red eléctrica y canalización telefónica para manzanas	856	1721,96	USD 1.473.997,76
E	Adoquinado en Calles Vías, pasajes	856	438,13	USD 375.039,28
F	Adoquinado de estacionamientos en manzanas	856	354,42	USD 295.679,52
G	Colocación de césped	856	86,74	USD 74.249,44
TOTAL COSTO INFRAESTRUCTURA ETAPA II			2998,09	USD 2.558.661,04

Tabla 67 Costos de Infraestructura – Etapa II
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Costo Total de Infraestructura de Etapa I y II



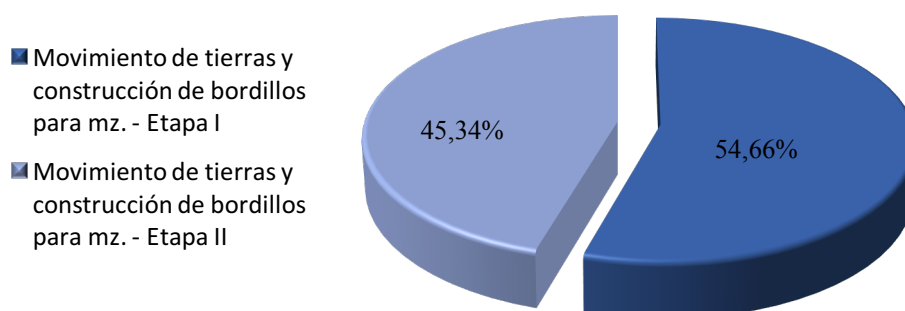
Gráfica 71 Costo Total de Infraestructura – Etapa I y II
Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014 Realizado por: Investigador

COSTOS DE INFRAESTRUCTURA ETAPA I Y II			
RUBRO N°	RUBRO	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL +IVA
A	TOTAL DE INFRAESTRUCTURA ETAPA I	305,65	USD 2.954.965,20
B	TOTAL DE INFRAESTRUCTURA ETAPA II	2989,09	USD 2.558.661,04
TOTAL COSTO ETAPA I Y II		103,95	USD 5.513.626,24

Tabla 68 Costos de Infraestructura – Etapa I y II
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014 I

El costo total en ambas etapas es de **USD 5.513.626,24**, en la cual la etapa I como se ha analizado anteriormente presentara un costo mayor de inversión debido a su área de construcción presentando un porcentaje del 53.59% en comparación a la etapa siguiente de 46.41%, obteniendo una diferencia de costo de **7.18 %** en base a datos preliminares.

COSTO DE MOVIMIENTO DE TIERRAS



Gráfica 72 Costo Movimiento de Tierras

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

COSTO MOVIMIENTO DE TIERRAS				
ETAPA Nº	RUBRO	UNIDAD - VIVIENDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL +IVA
ETAPA I	Movimiento de tierras y construcción de bordillos para mz. - Etapa I	968	220,12	USD 213.076,16
ETAPA II	Movimiento de tierras y construcción de bordillos para mz. - Etapa II	856	206,50	USD 176.764,00
TOTAL COSTO MOVIMIENTO DE TIERRAS ETAPA I Y II			426,62	USD 389.840,16

Tabla 69 Costo Movimiento de Tierras

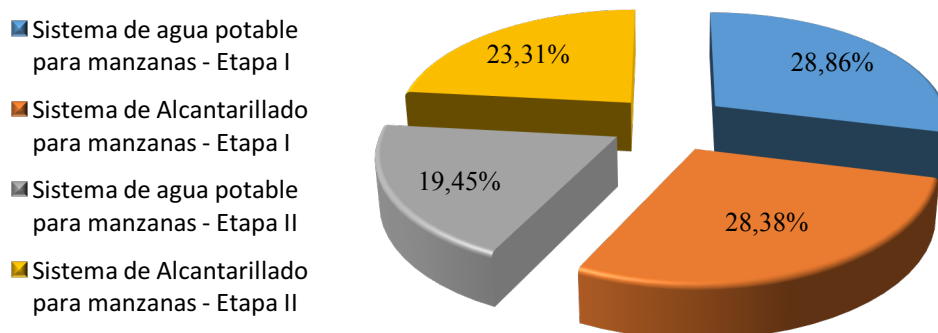
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Se genera un costo en el movimiento de tierras el cual es admisible en la Etapa I debido a que esta posee una mayor área a trabajar, por tanto el porcentaje de costo de esta es del 54.66 % obteniendo una diferencia del 9.32% con la etapa posterior de construcción.

COSTO DEL SISTEMA DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO ETAPA I Y II

Se presenta el análisis de porcentajes de agua potable y alcantarillado, en los que el costo mayor que se presenta es el sistema de agua potable en la Etapa I con un porcentaje de 28.86 % en comparación al porcentaje de la Etapa II presentando una diferencia de 9.41% de costo en la primera etapa.

Mientras que el Sistema de Alcantarillado en la Etapa I es del 28.38%, que en la Etapa II disminuye en un porcentaje de 23.31%, con una diferencia de ahorro en la última etapa de 5.07%.



Gráfica 73 Costo del Sistema de Agua Potable y Alcantarillado – Etapa I y II

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

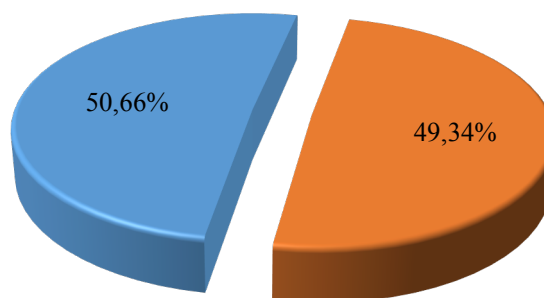
COSTO DE CONSTRUCCION DE RED DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO				
ETAPA Nº	RUBRO	UNIDAD - VIVIENDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL +IVA
ETAPA I	Sistema de agua potable para manzanas - Etapa I	968	113,80	USD 110.158,40
	Sistema de Alcantarillado para manzanas - Etapa I	968	111,94	USD 108.357,92
ETAPA II	Sistema de agua potable para manzanas - Etapa II	856	86,74	USD 74.249,44
	Sistema de Alcantarillado para manzanas - Etapa II	856	103,95	USD 88.981,20
TOTAL COSTO AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO ETAPA I Y II			416,43	USD 381.746,96

Tabla 70 Modelo de Gestión

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

COSTO DE ENERGIA ELÉCTRICA Y CANALIZACIÓN TELEFÓNICA

- Red eléctrica y canalización telefónica para manzanas - Etapa I
- Red eléctrica y canalización telefónica para manzanas - Etapa II



Gráfica 74 Costo de Energía Eléctrica y Canalización telefónica – Etapa I y II

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

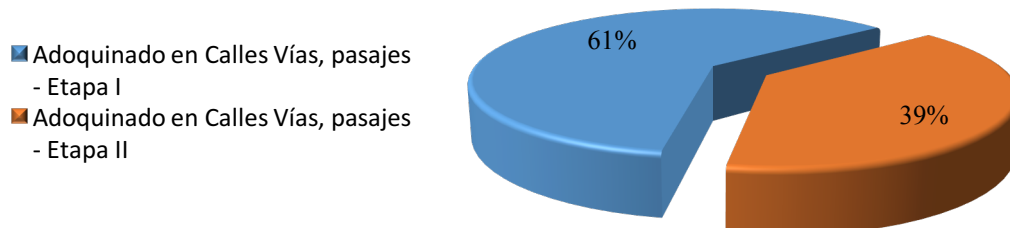
COSTO DE CONSTRUCCION DE RED ELECTRICA Y CANALIZACION TELEFONICA				
ETAPA Nº	RUBRO	UNIDAD - VIVIENDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL +IVA
ETAPA I	Red eléctrica y canalización telefónica para manzanas - Etapa I	968	1563,23	USD 1.513.206,64
ETAPA II	Red eléctrica y canalización telefónica para manzanas - Etapa II	856	1721,96	USD 1.473.997,76
TOTAL COSTO AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO ETAPA I Y II			3285,19	USD 2.987.204,40

Tabla 71 Costo de Energía Eléctrica y Canalización telefónica – Etapa I y II

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

El costo de inversión en las dos etapas posee diferencias mínimas, esta diferencia es el 1.32% de ahorro en la Etapa II.

COSTO DE ADOQUINADO DE CALLES, VIAS Y PASAJES



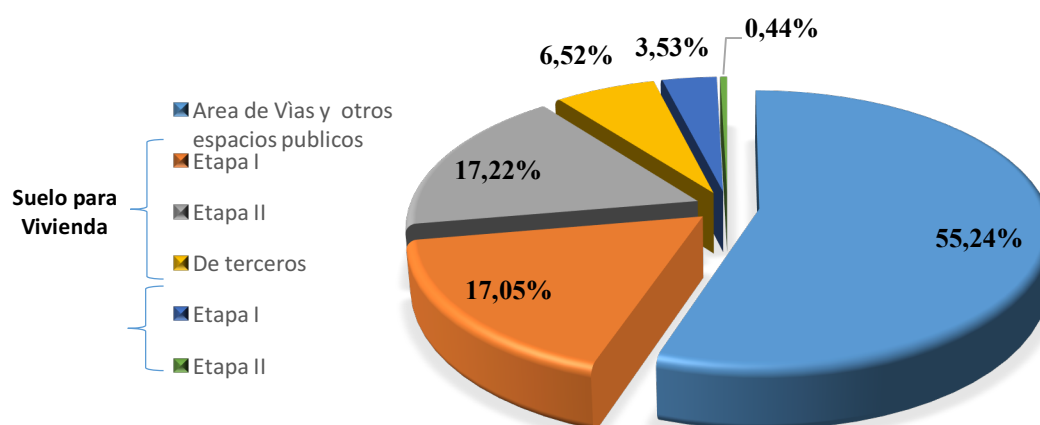
Gráfica 75 Costo de Adoquinado de Calles, Vías y Pasajes – Etapa I y II
Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

COSTO DE CONSTRUCCIÓN DE ADOQUINADO, VIAS Y PASAJES				
ETAPA N°	RUBRO	UNIDAD - VIVIENDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL +IVA
ETAPA I	Adoquinado en Calles Vías, pasajes - Etapa I	968	618,02	USD 598.243,36
ETAPA II	Adoquinado en Calles Vías, pasajes - Etapa II	856	438,13	USD 375.039,28
TOTAL COSTO AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO ETAPA I Y II			1056,15	USD 973.282,64

Tabla 72 Costo de Adoquinado de Calles, Vías y Pasajes – Etapa I y II
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

El costo del adoquinado de las calles en la Etapa I genera un monto de inversión mayor que en la Etapa II, este costo es **USD 223.204,08**, con un porcentaje de diferencia de 22% de costo de ahorro en la segunda etapa. Dando como costo total de inversión en adoquinado un valor de **USD 973.282,64**.

COSTO DE USO DE SUELO PARA CONSTRUCCIÓN



Gráfica 76 Costo de Uso de Suelo para Construcción
Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

Se establece los costos de uso del suelo los cuales permiten apreciar claramente los valores de inversión en las que como hemos evidenciado el porcentaje mayor

lo abarca el área de vías y espacios públicos con un porcentaje de 55.24%, pero hay que destacar que aquí se diferencian los costos por dos razones:

1. Costo para suelo para Vivienda

El suelo para vivienda presenta un porcentaje de 40.80%

2. Costo para suelo para equipo privado

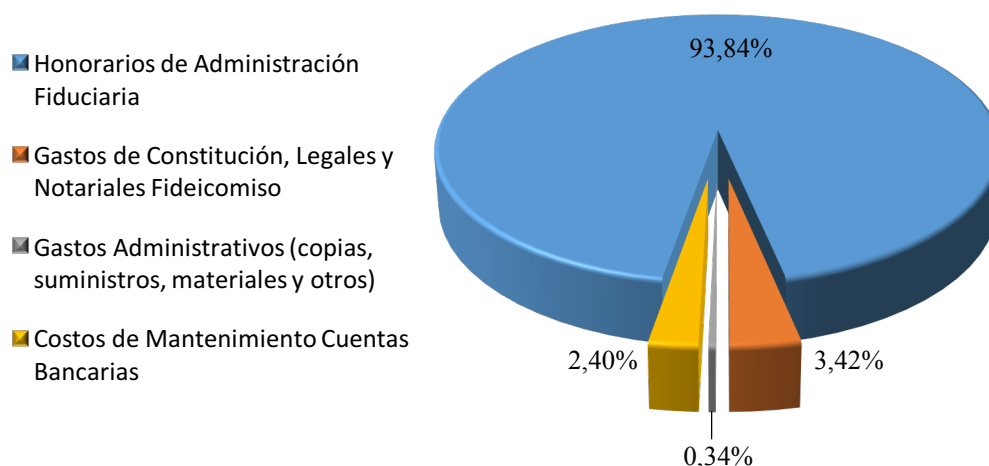
Mientras que el costo para equipo privado presenta un porcentaje de 3.97%, del costo del suelo.

COSTO USO DE SUELO CIUDAD BICENTENARIO			
AREA DE TERRENO	530.000,00	m2	100%
Area de Vías y otros espacios publicos	292.762,00	m2	55,24%
Area del proyecto Ciudad Bicentenario	237.238,00	m2	44,76%
SUELO PARA VIVIENDA	216.191	m2	40,80%
Etapa I	90.365	m2	17,05%
Etapa II	91.287	m2	17,22%
Municipal	181.652	m2	34,30%
De terceros	34.539	m2	6,52%
SUELO PARA EQUIPO PRIVADO	21.047	m2	3,97%
Etapa I	18.701	m2	3,53%
Etapa II	2.346	m2	0,44%

Tabla 73 Costo de Adoquinado de Calles, Vías y Pasajes – Etapa I y II
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

COSTO FIDEICOMISO

El costo de un fideicomiso está calculados en el 4% del valor de inversión del proyecto.



Gráfica 77 Costo Fideicomiso
Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

En el que el valor representativo de este, son los honorarios de administración fiduciaria en un porcentaje mucho mayor que la media, el cual es de **93.84%**, en el que los gastos de constitución, legales y notariales representan el 3.2%, es decir un valor de USD 15.665,33.

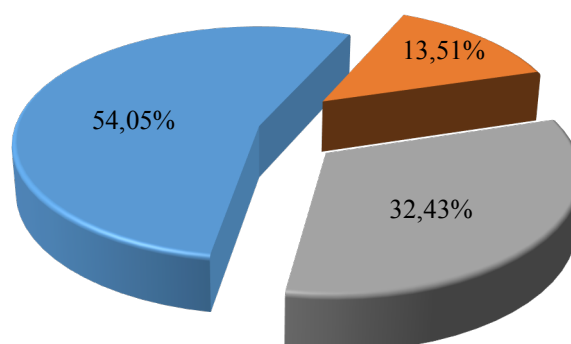
Posteriormente son los valores de mantenimiento de cuentas bancarias los que presentan un porcentaje de 2.40% (USD 10.965,73) del costo total del fideicomiso que es de **USD 457.427,52**

COSTO FIDEICOMISO	
RUBRO	VALOR TOTAL +IVA
Honorarios de Administración Fiduciaria	USD 429.229,93
Gastos de Constitución, Legales y Notariales Fideicomiso	USD 15.665,33
Gastos Administrativos (copias, suministros, materiales y otros)	USD 1.566,53
Costos de Mantenimiento Cuentas Bancarias	USD 10.965,73
TOTAL COSTO	USD 457.427,52

Tabla 74 Costo Fideicomiso
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

COSTOS DE ESCRITURA

- Escrituras esquema fiduciario, elaboración y suscripción del fideicomiso mercantil, obtención del RUC
- Suscripción del contrato hasta alcanzar la Etapa I- mensuales
- Costo de las 3 primeras manzanas que se construyen en la Etapa I



Gráfica 78 Costo Escritura – Etapa I
Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

COSTO DE TRÁMITES LEGALES - ESCRITURAS	
RUBRO	VALOR TOTAL +IVA
Escrituras esquema fiduciario, elaboración y suscripción del fideicomiso mercantil, obtención del RUC	USD 2.000,00
Suscripción del contrato hasta alcanzar la Etapa I- mensuales	USD 500,00
Costo de las 3 primeras manzanas que se construyen en la Etapa I	USD 1.200,00
TOTAL COSTO	USD 3.700,00

Tabla 75 Costo Escritura – Etapa I
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

COSTOS DE CONSTITUCIÓN DE FIDEICOMISO – ESCRITURA

EJECUCIÓN DE CONTRATO	Si existe inversiones promedio mensual de USD 250.000,00	Si no existe inversiones promedio mensual de USD 250.000,00
USD 500,00	USD 560,00	USD 770,00
Escrituración del negocio fiduciario, elaboración del contrato y RUC	pago mensual En los fondos de inversión administrados por la Fiduciaria	

Tabla 76 Costo de Constitución de Fideicomiso - Escritura

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

COSTO DE FISCALIZACIÓN

FISCALIZACIÓN DE OBRA		
% MONTO DE LA OBRA	EROGACIÓN (incluye IVA)	TOTAL HASTA 2013
2,10%	USD 16.800,00	USD 657.943,69

Tabla 77 Costo de Fiscalización

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

COSTO POR IMPREVISTOS

COSTO POR IMPREVISTOS	
% IMPOVISTO DE OBRA	TOTAL HASTA 2013
1,64%	USD 512.707,87
Sobre inversión de Obra	

Tabla 78 Costo por Imprevistos

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

BONOS

BONOS DE VIVIENDA		
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	SE REALIZA POLIZA DE BUEN USO (que garantiza el bono)	MONTO RECIBIDO PROYECTO HASTA AÑO 2013
USD 3.600,00	USD 500.000,00	USD 6.109.476,34
USD 5.000,00	Costo en base al proyecto	

Tabla 79 Bonos de Vivienda del Proyecto de Estudio
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

FINANCIAMIENTO – PRÉSTAMO PARA OBRA

Según la Reforma Resolución N° 149-2011-DIR de 25 de Agosto 2011

“Art. 5. MONTO DE FINANCIAMIENTO.- El BEV, incluidos los aportes del MIDUVI en bonos de vivienda urbana y rural, financiará hasta el 80% (Ochenta por ciento) del costo total del proyecto aprobado. ”²

FINANCIAMIENTO DE LA OBRA	
CRÉDITO ESTABLECIDO POR EL BEV	COSTO DE INTERES
USD 10.400,00	USD 800.000,00
BEV: Banco Ecuatoriano de Vivienda	Tasas reajustables
	Costo de financiamiento Art 5

Tabla 80 Financiamiento del Proyecto de Estudio
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

INGRESOS DE CLIENTES

INGRESO PROYECTO	CLIENTES	-	USD 10.224.571,00
------------------	----------	---	-------------------

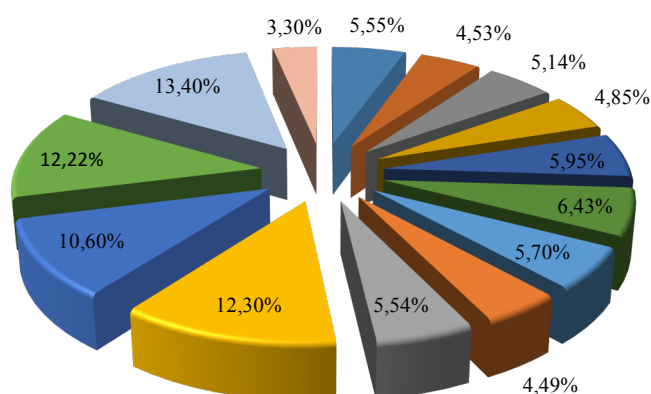
Tabla 81 Ingreso de Clientes
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014
Realizado por: Investigador

COSTOS DIRECTOS

ETAPA I

N° Unidades

■ 64	■ 60	■ 60
■ 57	■ 66	■ 72
■ 66	■ 50	■ 68
■ 90	■ 80	■ 103
■ 104	■ 28	



Gráfica 79 Costos Directos – Etapa I

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

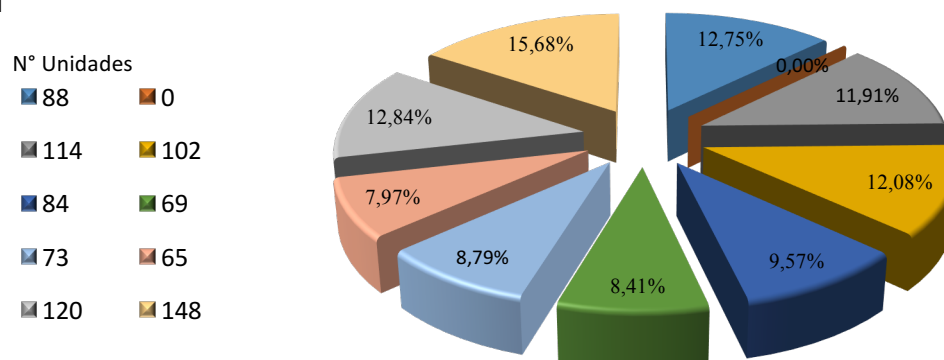
COSTOS DIRECTOS ETAPA I			
Manzana N°	Unidades N°	m2	COSTO TOTAL +IVA
1	64	5.765,00	USD 705.698,44
2	60	5.867,00	USD 576.276,80
3	60	5.885,00	USD 653.777,13
4	57	5.846,00	USD 616.916,59
5	66	6.158,00	USD 757.761,13
6	72	6.800,00	USD 818.679,29
8	66	6.630,00	USD 724.739,57
9	50	4.635,00	USD 570.928,42
11	68	6.672,00	USD 705.152,21
13	90	7.084,00	USD 1.565.825,53
14	80	7.139,00	USD 1.348.982,16
15	103	7.169,00	USD 1.554.989,72
16	104	7.286,00	USD 1.705.730,72
18	28	4.143,00	USD 420.136,00
TOTAL	968	87.079,00	
COSTO DIRECTO ETAPA I			USD 12.725.593,71

Tabla 82 Costo Directos – Etapa I

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

En la generación de costos directos de esta etapa se visualiza como la manzana N° 16 es la que mayor costo posee debido que presenta un porcentaje superior de 13,40%, en comparación a la de menor porcentaje que es 3,30% de costo directo, esto se genera debido a que esta última solo posee 28 unidades de vivienda construidas mientras que la que posee el mayor porcentaje posee 104 unidades de vivienda.

ETAPA II



Gráfica 80 Costos Directos – Etapa II

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

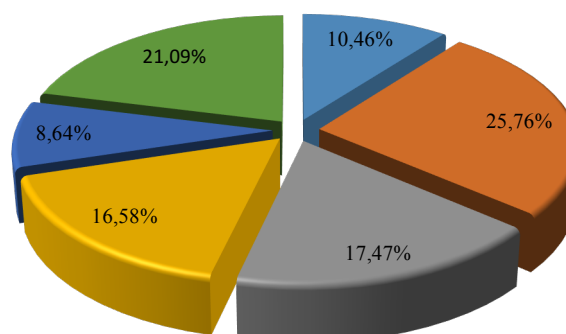
COSTOS DIRECTOS ETAPA II			
Manzana N°	Unidades N°	m2	COSTO TOTAL +IVA
17	88	7.500,00	USD 1.666.771,46
19	0	2.652,00	USD -
22	114	12.349,00	USD 1.557.359,28
23	102	9.574,00	USD 1.578.489,65
24	84	12.881,00	USD 1.250.367,78
25	69	8.097,00	USD 1.099.112,56
26	73	7.802,00	USD 1.148.626,81
27	65	7.357,00	USD 1.041.637,77
29	120	7.982,00	USD 1.678.322,39
30	148	8.420,00	USD 2.050.019,44
TOTAL	863	84.614,00	USD 13.070.707,14
COSTO DIRECTO ETAPA II			USD 13.070.707,14

Tabla 83 Costo Directos – Etapa II

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

COSTOS INDIRECTOS

- ESTUDIOS DE OBRA
- IMPUESTOS Y TASAS
- GESTIÓN DE DEMANDA
- ADMINISTRACIÓN DE OBRA
- COSTO FIDEICOMISO
- MANTENIMIENTO EN OBRA



Gráfica 81 Costos Indirectos – Etapa II

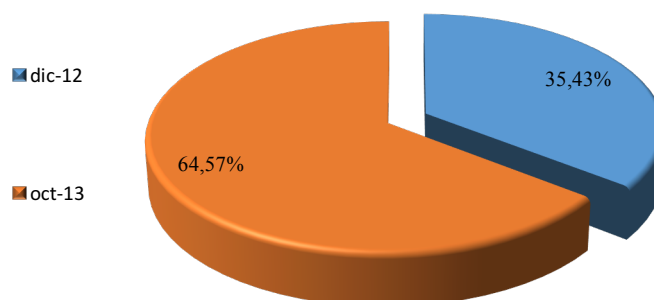
Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

COSTOS INDIRECTOS	
ESTUDIOS DE OBRA	COSTO TOTAL +IVA
Planificación Arquitectónica, ordenanza	USD 407.298,47
Levantamiento topográfico, Estudio de suelos	USD 28.197,59
Diseño Eléctrico	USD 46.995,98
Diseño Hidro-Sanitario	USD 34.463,72
Propiedad Horizontal Alicuotas y Linderos del Conjunto	USD 36.640,00
SUBTOTAL 1	USD 553.595,76
IMPUESTOS Y TASAS	
Aprobación Municipal, impuestos prediales y otros	USD 109.657,28
Declaratoria de Propiedad Horizontal	USD 15.665,33
Fondo de Garantía	USD -
Garantías por bonos	USD 939.919,56
Asesoría Legal y Gastos Notariales	USD 250.645,21
Acometida EEQ /CNT	USD -
Acometida Agua Potable	USD 46.995,98
Acometida Alcantarillado	USD -
SUBTOTAL 2	USD 1.362.883,36
GESTIÓN DE DEMANDA	
Gestión Social y Comercial (Inscripción, trámites bono de crédito y escrituras)	USD 532.621,08
Comisiones pagadas	USD 156.653,26
Publicidad / Registro Fotográfico	USD 187.983,91
Gestión comunitaria	USD 46.995,98
SUBTOTAL 3	USD 924.254,23
ADMINISTRACIÓN DE OBRA	
Gerencia de Proyecto	USD 219.314,56
Fiscalización	USD 657.943,69
SUBTOTAL 4	USD 877.258,25
COSTO FIDEICOMISO	
Honorarios de administración	USD 429.229,93
Gastos de constitución legales y notariales	USD 15.665,33
Gastos administrativos	USD 1.566,53
Costo mantenimiento cuentas bancarias	USD 10.965,73
SUBTOTAL 5	USD 457.427,52
MANTENIMIENTO EN OBRA	
Administración del conjunto conserje y mantenimiento de obra	USD 225.000,00
Entrega de viviendas a propietarios (eventos y otros actos y gastos relacionados)	USD 36.640,00
Guardianía (24 horas)	USD 552.000,00
Mantenimiento de obra	USD 302.280,00
SUBTOTAL 6	USD 1.115.920,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	USD 5.291.339,12

Tabla 84 Costos Indirectos – Etapa II
Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

PRECIO PROMEDIO



Gráfica 82 Precio Promedio

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

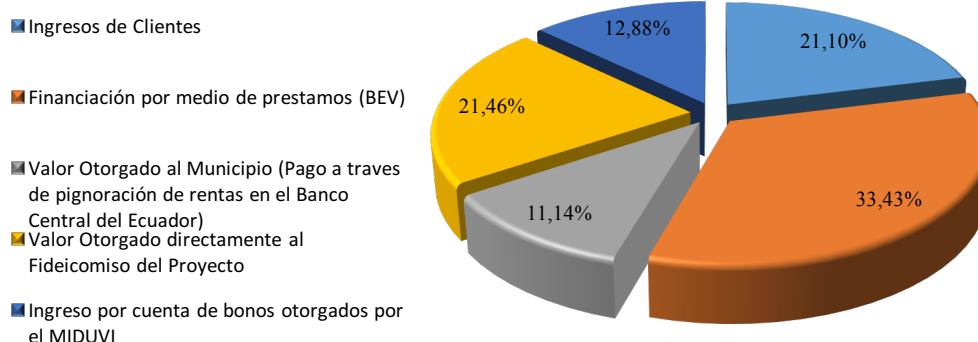
PRECIO PROMEDIO			
	dic-12		oct-13
USD	16.114,28	USD	29.363,25

Tabla 85 Precio Promedio

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

INGRESOS DEL PROYECTO



Gráfica 83 Ingresos del Proyecto

Fuente: Datos Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda - Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

INGRESOS DE PROYECTO - OBRA	
ELEMENTOS DE ANÁLISIS	INGRESOS
Ingresos de Clientes	USD 10.224.571,00
Financiación por medio de préstamos (BEV)	USD 16.200.000,00
Valor Otorgado al Municipio (Pago a través de pignoración de rentas en el Banco Central del Ecuador)	USD 5.400.000,00
Valor Otorgado directamente al Fideicomiso del Proyecto	USD 10.400.000,00
Ingreso por cuenta de bonos otorgados por el MIDUVI	USD 6.242.000,00
COSTO FINANCIERO	USD 48.466.571,00

Tabla 86 Ingresos del Proyecto

Fuente: Tesis de Condolo Moreira, 2014

Realizado por: Investigador

ANÁLISIS TOTAL DE COSTOS PROYECTO CIUDAD BICENTENARIO

EJECUCIÓN DE OBRA HASTA OCT 2013	TOTAL	SUBTOTAL	SUBTOTAL	SUBTOTAL	TOTAL	%	MONTO	%
	PRESUPUESTO AJUSTADO	INVERSIONES 31.OCT.2013	INVERSIONES EPMHV 2012	INVERSIONES EPMHV-2013	INVERSIONES	INVERTIDO	POR INVERTIR	POR INVERTIR
COSTO DEL TERRENO								
Lotes A3-3 - A3-4	USD 4.067.311,77	USD -	USD 4.067.311,77	USD -	USD 4.067.311,77	100%	USD -	0%
COSTOS DIRECTOS DE URBANIZACIÓN								
Costos de Infraestructura - Lote A3-4 Etapa I	USD 2.954.960,39	USD 867.745,31	USD 147.461,09	USD 47.233,48	USD 1.062.439,88	36%	USD 1.892.520,51	64%
Costos de Infraestructura - Lote A3-3 Etapa II	USD 2.558.659,97	USD 818.596,76	USD -	USD 186.344,58	USD 1.004.941,34	39%	USD 1.553.718,63	61%
COSTOS DIRECTOS DE CONJUNTOS HABITACIONALES								
Etapa I	USD 12.725.593,65	USD 11.835.054,19	USD 447.412,95	USD 20.540,41	USD 12.303.007,55	97%	USD 422.586,10	3%
Etapa II	USD 13.070.707,13	USD 8.604.447,22	USD -	USD 120.966,45	USD 8.725.413,67	67%	USD 4.345.293,46	33%
COSTOS INDIRECTOS ETAPA I Y II								
Estudios	USD 553.595,76	USD 99.885,66	USD -	USD 105.233,96	USD 205.119,62	37%	USD 348.476,14	63%
Impuestos y Tasas	USD 1.362.883,37	USD 15.827,28	USD -	USD 77,45	USD 15.904,73	1%	USD 1.346.978,64	99%
Gestión de la demanda	USD 924.254,23	USD 419.685,91	USD -	USD 17.811,97	USD 437.497,88	47%	USD 486.756,35	53%
Administración de Obra	USD 1.877.258,24	USD 760.138,98	USD -	USD -	USD 760.138,98	40%	USD 1.117.119,26	60%
Costo Fideicomiso	USD 457.427,52	USD 447.626,46	USD -	USD -	USD 447.626,46	98%	USD 9.801,06	2%
Mantenimiento en Obra	USD 1.115.920,00	USD 191.846,30	USD 913.937,33	USD 22.117,27	USD 1.127.900,90	101%	-11.980,90	-1%
COSTOS POR IMPREVISTOS	USD 512.707,87	USD 64.783,53	USD -	USD -	USD 64.783,53	13%	USD 447.924,34	87%
COSTO FINANCIERO	USD 861.766,80	USD 718.038,66	USD -	USD -	USD 718.038,66	83%	USD 143.728,14	17%
COSTO TOTAL DEL OBRA CIUDAD BICENTENARIO	USD 43.043.046,70	USD 24.843.676,26	USD 5.576.123,14	USD 520.325,57	USD 30.940.124,97	72%	USD 12.102.921,73	28%

Tabla 87. Análisis Total de Costos Proyecto Ciudad Bicentenario

Fuente: Dirección Financiera de la EPMHV

Elaboración: Luis H. Condolo, Jacqueline Moreira.

Tomado de: Tesis "La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ", UCE, 2014

**Las gráficas fueron elaboradas por Investigador con las fuentes anteriormente mencionadas*

CAPÍTULO VI

CUÁNTAS FAMILIAS **NO CUENTAN CON UN TECHO** PARA VIVIR
O HABITAN EN VIVIENDAS DE MALA CALIDAD ?



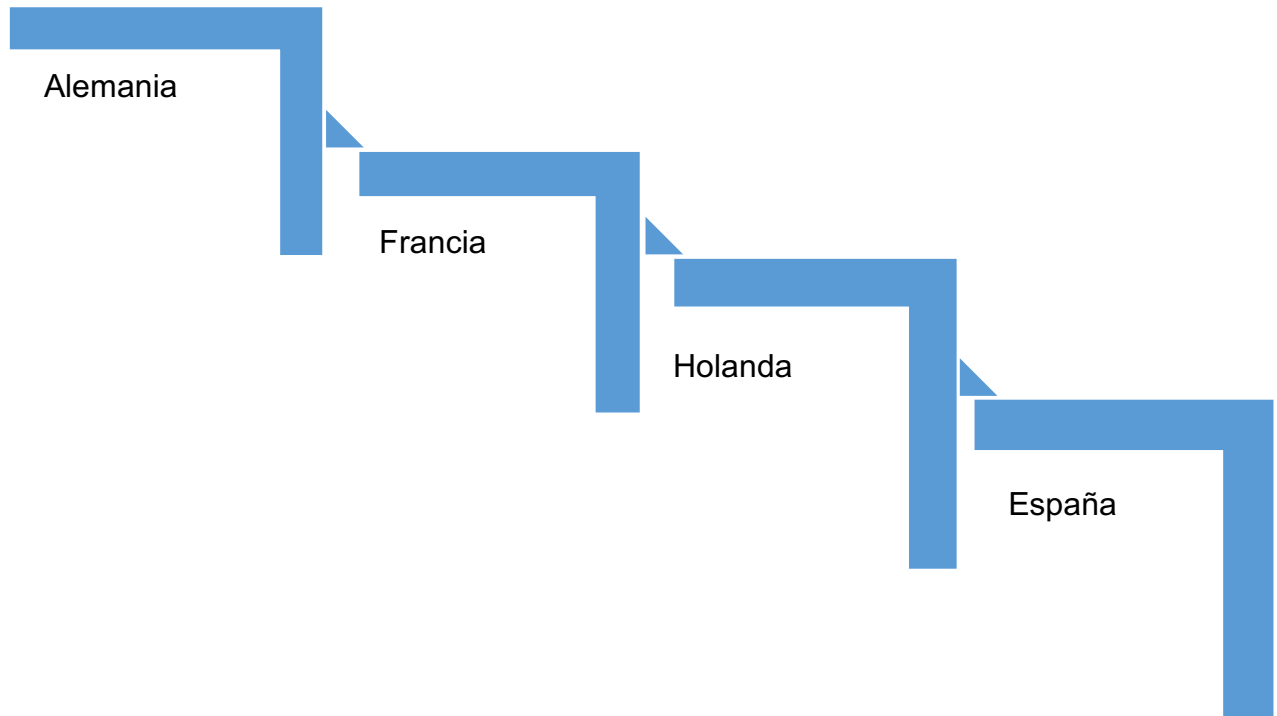
“UNA DE CADA TRES familias de América Latina y el Caribe habita en una **VIVIENDA INADECUADA O CONSTRUIDA CON MATERIALES PRECARIOS** O CARENTE DE SERVICIOS BÁSICOS.”

OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO



Ilustración 69 Objetivos del capítulo

MODELOS DE GESTIÓN A TOMAR COMO REFERENCIA



FACTORES PREVIOS PARA ANALISIS DE MODELOS

Aparte de las circunstancias que pueden incidir en la intensidad y en necesidades específicas, las políticas de vivienda son básicamente diferenciables en función de algunos rasgos básicos:

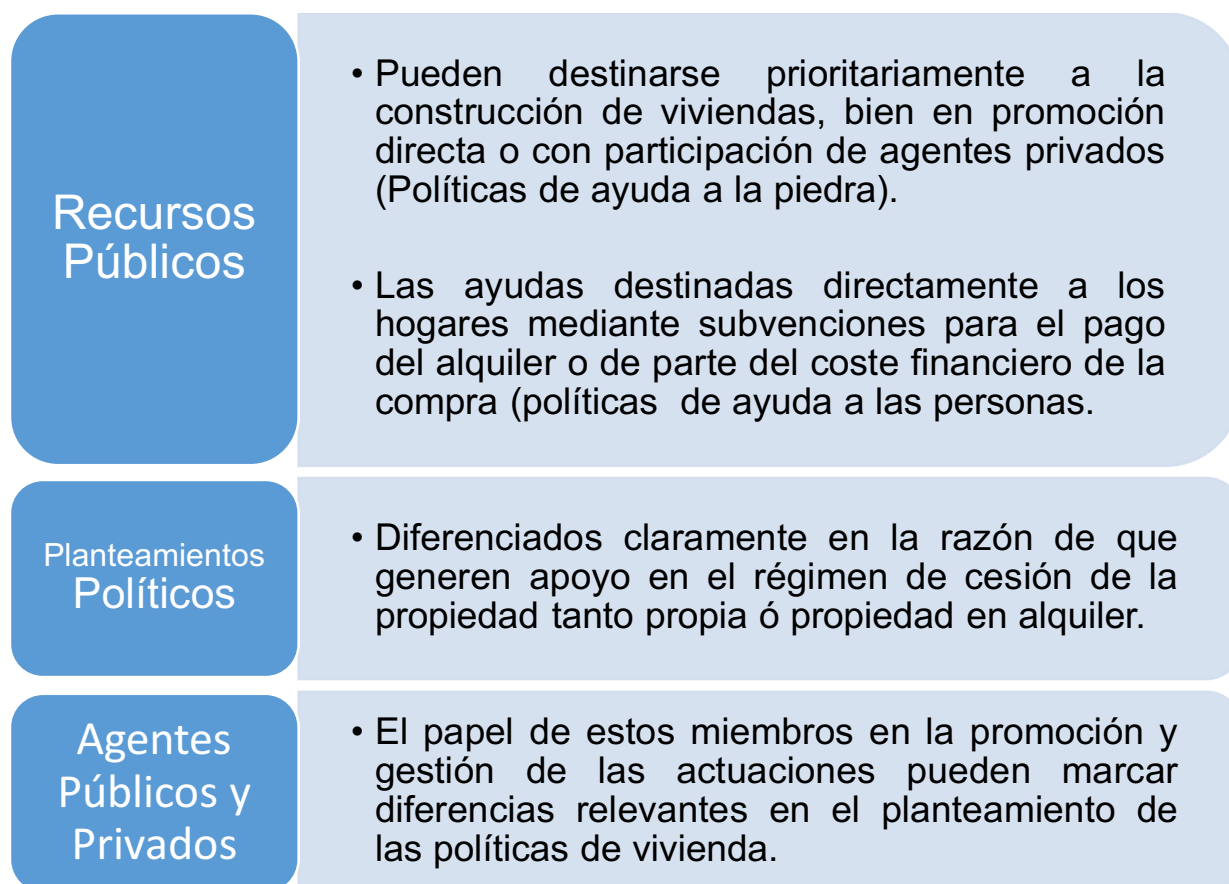


Ilustración 70 Políticas de vivienda para la generación de modelos de gestión.

MODELOS DE GESTIÓN PÚBLICO, PRIVADO Y ENTIDADES DEL TERCER SECTOR (CON O SIN FINES DE LUCRO)⁶³

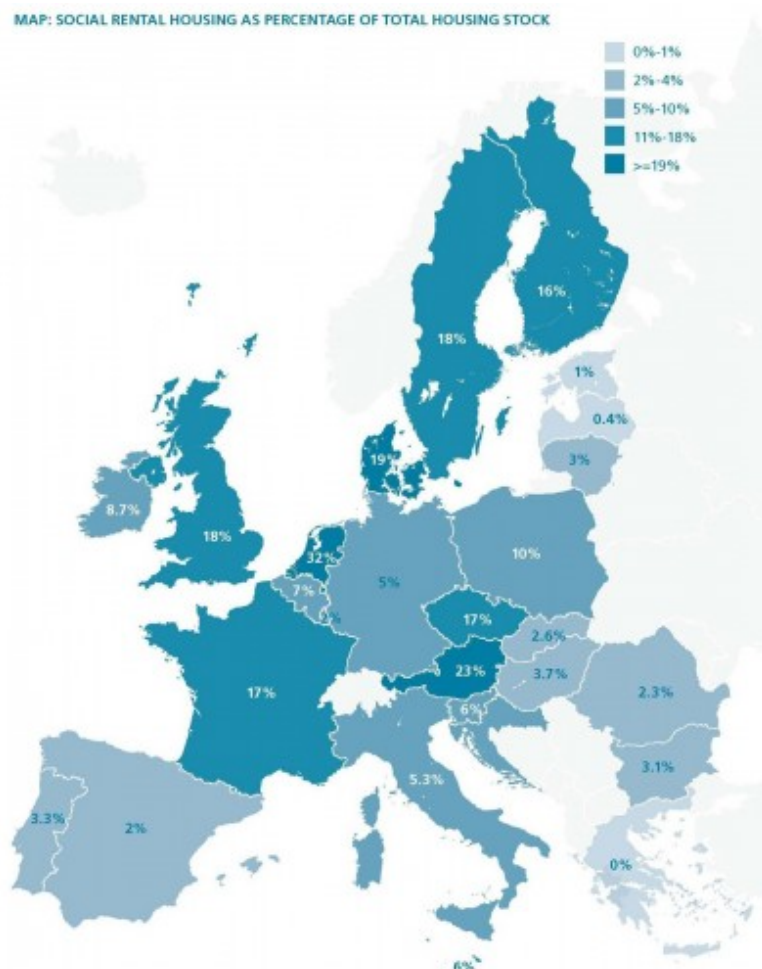


Ilustración 71 Distribución del porcentaje de vivienda social de alquiler respecto al total del parque en Europa.

Fuente: CECODHAS. Informe del observatorio europeo de vivienda 2012

<http://www.laciudadviva.org/blogs/?p=26693>

Estos operadores de vivienda social pueden ser tanto públicos como privados, con o sin ánimo de lucro según su definición, de forma que podremos encontrar gestores de vivienda social públicos o privados trabajando junto a entidades del Tercer Sector, como las denominadas “Housing Associations” en Holanda, “Charities” en Reino Unido, o las “Limited Profit Companies” austriacas, un modelo quizá menos conocido pero que destaca por la estabilidad y compromiso social y político sostenido en el tiempo. Estas entidades cuentan con un sistema de subsidios para la vivienda social y el principio de “cost rent” del alquiler social, lo que hace que el precio de la vivienda social se mantenga estable a lo largo del tiempo, y dado el peso del alquiler social en este país, también así se consigue estabilidad de precios en el mercado privado, evitándose la especulación y teniéndose muy controlado el precio tanto público como privado.

⁶³ Basado en el texto: La ciudad Viva y Tercer Sector. (2014). *La intermediación como modelo de Gestión*.

MODELO DE GESTIÓN EN ALEMANIA⁶⁴

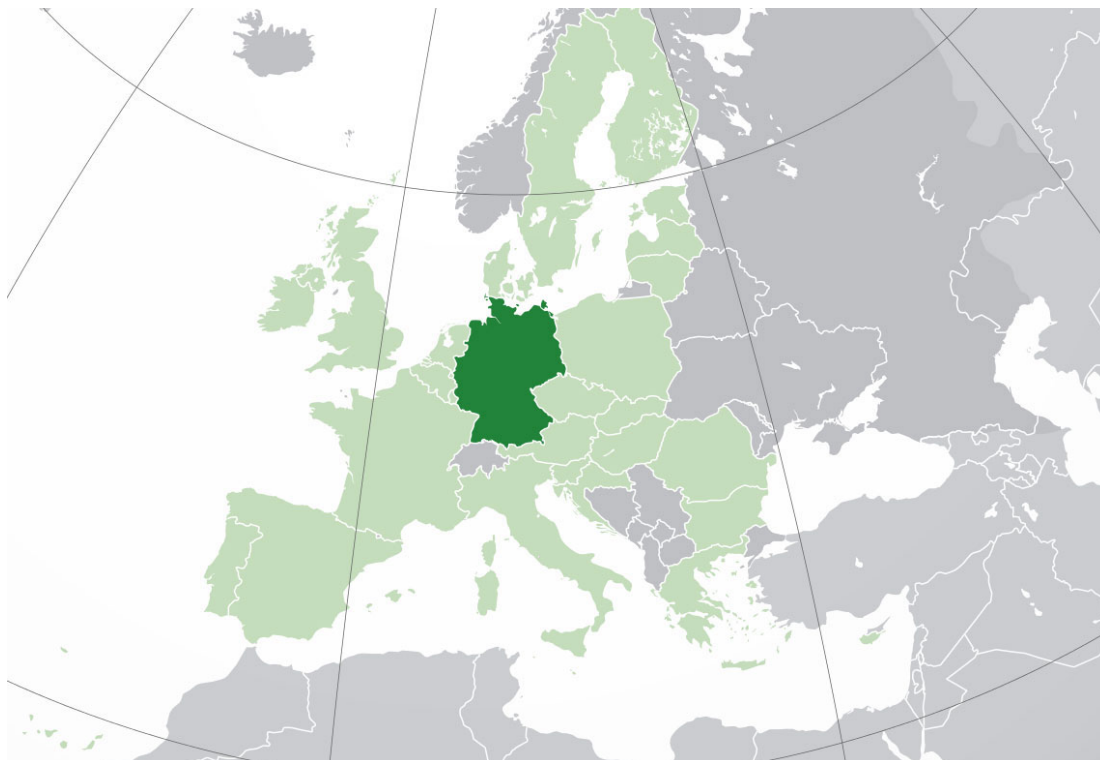


Ilustración 72 Ubicación de Alemania en el Continente Europeo
Fuente: <http://mapamundial.co/d/mapadeAlemania>

Sinopsis

En Alemania, donde el predominio del alquiler privado era manifiesto, vivían sobre todo pequeñas familias; el 80% de los hogares unipersonales estaban en régimen de arrendamiento.

La intervención pública se manifiesta básicamente a través del apoyo financiero público.

En términos generales se puede hablar de ayudas a la piedra y ayudas a la persona.

La primera supone sufragar con fondos públicos, parcial o totalmente, la construcción de las viviendas. Son, por tanto, ayudas que incentivan indirectamente la actividad del sector de la construcción.

⁶⁴ Basado en el texto: Moya G. Luis. (2008). *La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945*. España

Sin embargo, en la segunda, la financiación va directamente dirigida a los hogares como pago de una parte del coste de su vivienda, bien sea del alquiler o de los reembolsos de los préstamos hipotecarios.

La primera suele suponer un mayor esfuerzo inversor y de gestión. La segunda, estrictamente no exige que la vivienda, cuyo disfrute se apoya, haya de ser objeto de ninguna intervención constructiva.

Por último, también se puede hablar de ayudas fiscales, considerando todas las bonificaciones y exoneraciones de carácter público en la imposición directa sobre las personas físicas, que tienen como motivación el uso de una vivienda, sea en propiedad o en alquiler.

En 1990 Alemania contaba con ayudas:

- a. Ayudas a la piedra, aplicadas a la construcción o adquisición de nuevas viviendas sociales, con una superficie de entre 90 y 120 m².

La ayuda se compone de préstamos a muy bajo interés (1%), subvenciones al préstamo hipotecario o subvenciones reembolsables con interés diferido.

- b. Ayudas a la persona, bien como subvenciones para aliviar la carga familiar por alquiler o devolución de préstamos, bien como apoyo al ahorro-vivienda.
- c. Por último, ayudas fiscales a los propietarios-ocupantes y a los arrendadores.

En Alemania hay ayudas públicas al alquiler y a las viviendas en compraventa. La promoción de viviendas se basa en la Segunda Ley de Vivienda y Construcción (II WoBauG), aprobada en 1956 (AVS, 1998) que obliga al Gobierno Federal (Bund), a los Estados (Länder), a los Municipios y a las mancomunidades de municipios (Gemeindeverbände), con competencias repartidas.

En materia de Vivienda Social, la promoción y financiación de la construcción recae en los Estados (Länder).

La promoción se guía por los siguientes principios:

1. Los costes de construcción de nuevas viviendas se reducen mediante la concesión de préstamos o subvenciones;

2. Las viviendas sociales se adjudican a los grupos de población con ingresos por debajo de la media.
3. No hay posibilidad de desahucio porque mejoren las condiciones económicas de los adjudicatarios, pero se imponen gravámenes.

Debido a la postguerra que atravesó Alemania y su debida recuperación económica, el esfuerzo marcado en el aspecto constructivo (años 50 y 60), estuvo dirigido a remediar el déficit.

Análisis Histórico

AÑO 70

Para este año los indicadores macroeconómicos eran favorables, presentando aun así un déficit de viviendas de renta barata en los núcleos urbanos, con un cálculo estimado de 800.000 hogares que carecían de vivienda, además de 1 millón de viviendas abocadas a la demolición.

Debido a la reforma de 1978, se equipara en términos de protección la vivienda usada a la nueva, las subvenciones se reducen, dando prioridad a la financiación de la promoción para alquiler frente a la destinada a la venta.

AÑO 80

Los programas de vivienda en este periodo están enfocados en refugiados y exiliados debido a la unificación con la ex – República Democrática Alemana (ex – RDA), en la que sus políticas son personalizadas.

Dado que la construcción no satisfago la nueva demanda, sus esfuerzos se centran en renovar y ampliar el parque habitacional en la Alemania Occidental.

Por su parte, Alemania Oriental el 40% de las viviendas fueron construidas antes del año 1919, estimándose que 1 millón de viviendas existentes tendrían que ser derribadas especialmente el barrio antiguo de ciudades como el Centro de Berlín, Dresden o Leipzig.

MODELO DE GESTIÓN DE FRANCIA⁶⁵



Ilustración 73 Ubicación de Francia en el Continente Europeo
 Fuente: <http://www.ecured.cu/Francia>

Sinopsis

En Francia, por ejemplo, la Vivienda Social depende esencialmente de las competencias del Estado, que define el marco de la reglamentación nacional (normativa, financiación y ayudas públicas, política de arrendamientos, etc.). El Estado no es directamente propietario de vivienda de alquiler, y las colectividades locales administran muy pocas viviendas.

La vivienda social en Francia está ligada a varios organismos, previamente acreditados por el Estado.

A finales de los ochenta los órganos que gestionan las viviendas sociales en alquiler a precio moderado o reducido (HLM- Habitation à Loyer Modéré - rent-controlled housing) son unas 280 Oficinas Públicas de HLM, creadas por la iniciativa local (departamentos y comunas); las Oficinas Públicas de Urbanización y Construcción (OPAC), que son organismos autónomos de carácter administrativo con normas propias para su organización interna; unas 350 Sociedades Anónimas de HLM (SA d'HLM) propietarias de la mayor parte

⁶⁵ Basado en el texto: Moya G. Luis. (2008). *La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945*. España

del patrimonio social; unas 40 Fundaciones, Sociedades Cooperativas de HLM; Sociedades Anónimas de Crédito Inmobiliario (SACI) y cerca de 250 Sociedades de Economía Mixta (SEM), apoyadas en la legislación HLM y de sociedades anónimas, el derecho privado y la legislación bancaria, con ánimo de lucro limitado.

Los organismos sociales propietarios tienen la obligación legal de ocuparse de la construcción, la rehabilitación y la gestión del arrendamiento.

COMPOSICIÓN DEL PARQUE DE ALQUILER SOCIAL EN FRANCIA AÑO 1990		
PROPIETARIO	MILES DE VIVIENDAS	TANTO POR CIENTO
Organismos HLM	3.264,50	89,2
Oficinas y OPAC	1.855,00	50,7
Sociedades Anónimas	1.405,00	38,4
Cooperativas	4,50	-
Otras Instituciones	397,00	10,8
TOTAL	3.661,50	100,0

Tabla 88. Composición del Parque de Alquiler Social en FRANCIA

Fuente: GHEKIERE, 1991 - http://urbsadvies.nl/attachments/Libro_2008_Jornadas_Granada_versin_publicada.pdf

En Francia, las viviendas de alquiler social pueden ser propiedad de los organismos de vivienda HLM (un 89% del parque en 1990), pero también existen otras viviendas de alquiler social (beneficiadas de subsidios estatales) propiedad de Sociedades de Economía Mixta (SEM) o de la Société Centrale Immobilière de la Caisse des Dépôts et Consignation (CDC), aunque ésta última no se rige por los estatutos de las HLM, además de las viviendas construidas por filiales de los recaudadores del "1% patronal", que reciben el producto de la obligación de las empresas no agrícolas con más de diez asalariados de entregar un cierto porcentaje de su masa salarial para su posterior utilización en la concesión de préstamos a organismos sociales o a las personas que deseen adquirir una vivienda.

Las viviendas de alquiler social se asignan directamente a través de los organismos HLM a las familias cuyos ingresos no superen un límite establecido por el Estado.

En Francia, a finales de los ochenta, existió habilitadas varias fórmulas:

- a. Ayudas a la piedra
 - 1.1 Préstamos para el acceso a la propiedad,
 - 1.2 Préstamos auxiliados para arrendamiento y
 - 1.3 Ayudas específicas a la mejora del hábitat);

- b. Ayudas a la persona
 - 1.1 Ayuda personalizada a la vivienda;
 - 1.2 Subvenciones periódicas al alquiler o a la propiedad;
 - 1.3 Asignaciones sociales al alojamiento y
 - 1.4 Apoyo al ahorro - vivienda;

- c. Ayudas fiscales tanto para la propiedad como para el alquiler. En todos los casos, los encargados de la financiación son entidades públicas (a diferencia de los bancos hipotecarios y cajas de ahorro alemanas) como la Caja de Depósitos y Consignaciones (para el sector en alquiler) o semipúblicos como CFF (para el acceso a la propiedad).

Análisis Histórico

AÑOS 70

En Francia se frenan los programas de construcción de vivienda de alquiler y de rehabilitación de los parques.

Los fondos estatales se desplazan hacia el sector de la propiedad mediante ayudas públicas para la construcción de viviendas individuales en régimen de propiedad. Se trata de hacer de Francia un país de propietarios.

En el año de 1973 se funda el grupo de reflexión Habitat Vie Sociale (HVS), considerado como el punto de partida de las políticas nacionales de desarrollo urbano-social.

En 1977 se produce el lanzamiento del Primer "Plan Banlieue", en las que el secretario Barrot supone redirigir las ayudas a la piedra hacia la persona, promueve el ahorro – vivienda y propone además ayudas para la promoción del alquiler por el sector semipúblico.

Según las décadas posteriores se había cumplido con la demanda de alojamiento, y debido a los efectos de la crisis de petróleo el Estado presenta como prioridad el apoyo a las inversiones productivas, es por esto que dadas reformas generan una ralentización en la construcción de viviendas reduciéndose a la mitad, enfocando su ayuda a las clases bajas.

AÑOS 80

Las políticas en este periodo se enfocaron en generar mejoras cualitativas y en la renovación urbana atendiendo a criterios de mejora social.

En 1986 se liberan los alquileres del sector libre mediante la Ley Méhaigneire, en la cual establece el principio de libertad del propietario, para fijar el precio del contrato de arrendamiento.

Este modelo estuvo vigente hasta el año 90, en el cual se enfocaba la ayuda pública como parte fundamental, en la que, los préstamos para los beneficiarios era del 0%, en la que justamente este porcentaje era destinado a familias que poseían un nivel de ingresos por encima de los valores establecidos para vivienda social.

En Francia se generan varias fórmulas que permiten a las personas obtener una vivienda ya sea propia o de alquiler:

1. Ayudas a la Piedra:
 - 1.1. Préstamos para el acceso a la propiedad.
 - 1.2. Préstamos auxiliados para arrendamiento.
 - 1.3. Ayudas específicas a la mejora del hábitat.

2. Ayudas a la Persona:
 - 2.1 Ayuda personalizada a la vivienda
 - 2.2 Subvenciones periódicas al alquiler o a la propiedad.
 - 2.3 Asignaciones sociales al alojamiento
 - 2.4 Apoyo al ahorro – vivienda.

3. Ayudas fiscales tanto para la propiedad como para el alquiler.

En todos los aspectos los encargados de la financiación son entidades públicas como la Caja de Depósitos y Consignaciones (para el sector en alquiler) o semipúblicos como CFF (para el acceso a la propiedad)

FRANCIA		Familias con vivienda propia	
Alquiler		Finales del periodo	1955
Alquiler	Alquiler Social	54%	36%
37%	45%	Diferencia	18%

Tabla 89. Cuadro de Alquiler y familias con vivienda propia en Francia

Fuente: GHEKIERE, 1991 - http://urbsadvies.nl/attachments/Libro_2008_Jornadas_Granada_versin_publicada.pdf

Realizado por: Investigador

Esta diferencia se genera debido a la liberación creciente de los arrendamientos privados y el fortalecimiento del sector público, lo cual permite la construcción o mejora del patrimonio en arrendamiento con subvenciones o préstamos bonificados.

AÑOS 90

En 1948, se promulga una ley con el objeto de regular el incremento del precio de los alquileres, en los que se pretende acomodar la renta de los inquilinos.

MODELO DE GESTIÓN DE HOLANDA⁶⁶

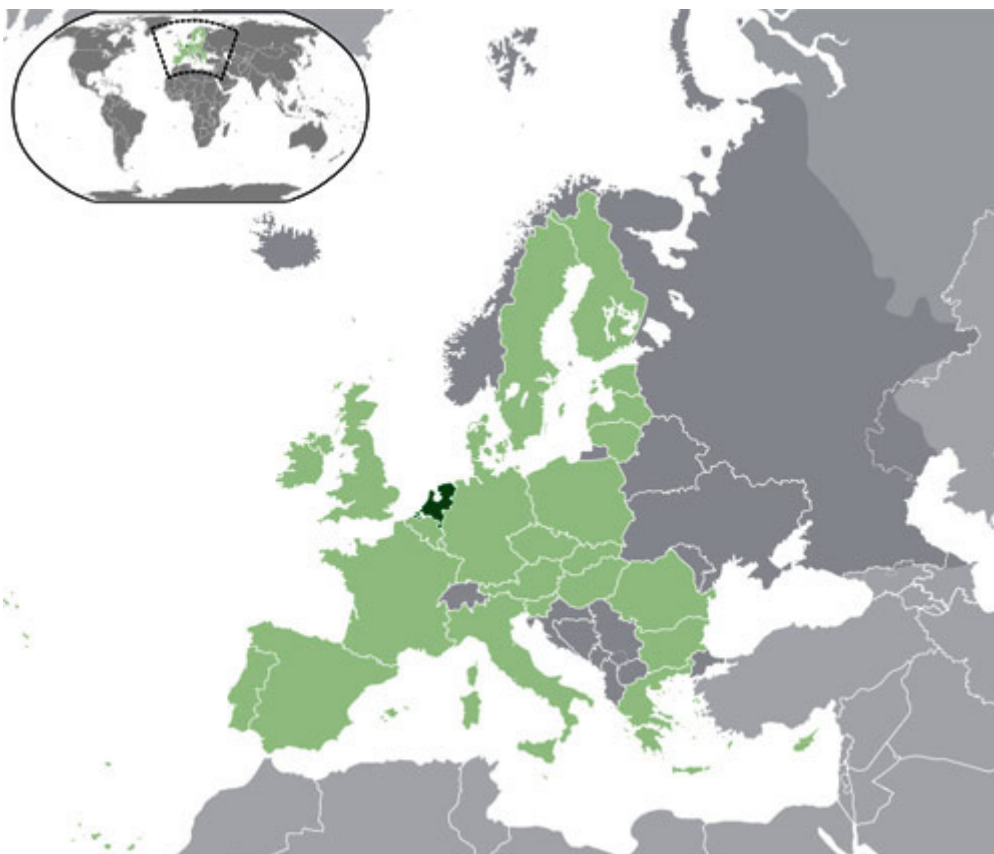


Ilustración 74 Ubicación de Holanda en el Continente Europeo
Fuente: <http://www.embajadadeholanda.org/>

Sinopsis

En Holanda, a lo largo de todo el siglo XX, las instituciones de vivienda social (Woningcorporaties o Housing association) son asociaciones o fundaciones reconocidas por la Administración dedicadas a la construcción y explotación de viviendas sociales. Se encargan de ejecutar la política de vivienda establecida por el Gobierno Central, que les transfiere subvenciones y préstamos a costa de una interferencia muy directa en la vivienda.

⁶⁶ Basado en el texto: Moya G. Luis. (2008). *La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945*. España

Son las propietarias de las viviendas sociales. Representaban a finales de los ochenta el 31% del mercado (en clara progresión).

Por tanto, la Vivienda Social no está en manos públicas directamente sino en estas asociaciones que mantienen la propiedad.

A partir de entonces, las instituciones se han liberalizado y descentralizado, deviniendo en organizaciones autónomas sin relación directa con el Gobierno.

COMPOSICIÓN DEL PARQUE DE ALQUILER SOCIAL EN HOLANDA AÑO 1947 Y 1981				
PROPIETARIO	MILES DE VIVIENDAS	TANTO POR CIENTO	MILES DE VIVIENDAS	TANTO POR CIENTO
	1947		1981	
Administraciones locales	69,00	2,9	407,00	5,9
Sociedades Anónimas	196,00	8,2	1.511,00	22,0
Cooperativas	1.852,00	77,7	3.023,00	44,1
Otras Instituciones	265,00	11,1	1.918,00	28,0
TOTAL	2.382,00	100,0	6.859,00	100,0

Tabla 90. Composición del Parque de Alquiler Social en HOLANDA

Fuente: GHEKIERE, 1991 - http://urbsadvies.nl/attachments/Libro_2008_Jornadas_Granada_versin_publicada.pdf

En Holanda, las viviendas construidas y explotadas por las Housing association o por las entidades locales constituyen el sector de las viviendas oficiales o viviendas sociales.

El millón largo de viviendas construidas desde el final de la guerra hasta mediados de los 60, en un 90% levantadas con subvención estatal, son gestionadas y mantenidas por dichos organismos. Junto a éstas, también los departamentos municipales de vivienda gestionan aproximadamente un 8% del mercado (en clara regresión). Además, junto a las anteriores también hay otras instituciones sin ánimo de lucro (en su mayoría fundaciones) que explotan viviendas adaptadas a determinados colectivos como ancianos, estudiantes y parejas jóvenes. Aparte de estos, se encuentra el sector privado, con un sistema propio de subvenciones.

En los últimos años del periodo 90, se generó una moderación del gasto público, especialmente por las reducciones en los programas de las nuevas construcciones de alquiler, generando un aumento de la cuota a pagar por los inquilinos, y una disminución de la aportación pública.

Entre los años de 1970 y 1980 se generó una disminución del 12% la proporción de viviendas en alquiler.

MODELO DE GESTIÓN EN ESPAÑA⁶⁷



Ilustración 75 Ubicación de Holanda en el Continente Europeo
 Fuente: <http://mapamundial.co/d/mapadeEspana>

Sinopsis

En España la Vivienda Social en alquiler ha brillado por su ausencia, puede decirse que la poca que existe queda dentro del ámbito exclusivamente público y está dirigido a los grupos sociales con situaciones económicas y sociales extremas. Sólo en los últimos años comienzan a aparecer promociones públicas de vivienda en alquiler dirigidas generalmente a jóvenes y con un cierto carácter de solución provisional.

En 1976, tras años en los que la vivienda presentaba una calidad deplorable, su área mínima no era suficiente para generar confort las cuales estaban destinadas a las personas que podían pagar menos y por lo contrario viviendas más grandes y de mejor calidad para aquellos que podían costear las mismas; se supera estos mecanismos de manejo de la vivienda social, generando un cambio de política dirigido a ayudar a las personas.

La Ley de Viviendas Sociales fracasa debido a la falta de apoyo de la financiación privada, pero generando criterios para la participación de agentes privados,

⁶⁷ Basado en el texto: Moya G. Luis. (2008). *La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945*. España

desarrollando una normativa a la adjudicación de las ayudas y a las características constructivas de las viviendas.

Análisis Histórico

AÑOS 90

En este periodo debido a la desregulación se remite a una mayor presencia de la intervención del sector privado.

Además se realizan pedidos de los gobiernos centrales hacia las organizaciones con carácter social, sean comunidades de futuros propietarios u otros grupos sin fin de lucro.

En referencia a los regímenes de cesión utilizados, a lo largo del tiempo, se generó una complementariedad entre la vivienda propia y la de alquiler.

PLANES Y PROGRAMAS⁶⁸

FRANCIA.

Debido a los sucesos violentos que atraviesa Francia, obligan al gobierno, bajo la presión popular en el año de 1954 a crear un Fondo público destinado a la construcción de Vivienda Social que permite poner en marcha un programa de emergencia de construcción de 12.000 nuevas viviendas en diferentes ciudades para acoger a familias y personas sin hogar.

En 1945 en cambio el CFF (Crédit Foncier de France) pone en marcha el Programa para la mejora del Hábitat OPAH, su intención sería atraer el interés de propietarios arrendadores.

Se establecen programas Plurianuales de Construcción de Viviendas PPL y de carácter quinquenal (cada 5 años), destinados a la creación de 30.000 HLM

⁶⁸ Basado en el texto: Moya G. Luis. (2008). *La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945*. España

(Habitation à Loyer Modéré - rent-controlled housing) anuales, los cuales constituyeron un posicionamiento en favor de la vivienda en alquiler.

Posteriormente en 1969 se establece un programa de creación de viviendas unifamiliares (chalandonnettes) dado que lo que se pretendía era:

1. Favorecer el acceso a la propiedad.
2. Desvincular al Estado de la financiación de la vivienda ampliando el campo de intervención de los bancos, debido a la creación de nuevas fórmulas de crédito.
3. Ofrecer oportunidades a grandes empresas de construcción por el lanzamiento de productos rentables.

ALEMANIA.

En la década de los 70, se crea el programa de Construcción de Vivienda a largo plazo, teniendo por objetivo proporcionar viviendas a bajo costo y a largo plazo, para aquellas familias que posean ingresos reducidos o de tipo medio tanto para familias jóvenes, familias numerosas y ancianos.

Teniendo este programa el fin de que el 50% de la producción anual fuese el futuro de la vivienda social, para esto se proporcionó el apoyo financiero del Gobierno Federal el cual permita ayudar a la construcción y modernización de 50.000 viviendas por año.

ESPAÑA.

La distribución de los fondos públicos destinados a la Vivienda Social, permite perfilar los diferentes tipos de políticas.

En las que pueden ser empleados en la construcción directa efectuada por las entidades privadas (políticas de ayuda a la piedra).

También se ayudan a los hogares a hacer frente a los pagos del alquiler o de la compra (políticas de ayuda a las personas).

Igualmente pueden destinarse ayudas de fondos públicos al mantenimiento y a la gestión del parque de vivienda pública.

La existencia de un parque público para el alquiler social se aproxima más a la idea de un servicio destinado a atender las necesidades de alojamiento, pero presenta grandes dificultades de conservación y de gestión.

Se manifiesta una gran necesidad de rehabilitación de un parque de vivienda que en diferentes aspectos ha entrado en obsolescencia y que requiere de un enorme esfuerzo inversor que difícilmente podría ser repercutido sobre los inquilinos.

Uno de los aspectos, más claramente diferenciadores de la situación de España con respecto a otros países de Europa es la **carencia de parque de vivienda en alquiler**.

Mientras que en otros países se mantiene un predominio del alquiler.

A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, en España este medio de alquiler de la vivienda se convierte en una práctica excepcional.

En la que la inexistencia de una oferta diversa y asequible de vivienda en alquiler es un factor de rigidez del mercado, que al reducir prácticamente la oferta a la compra, endurece enormemente las condiciones de acceso a la primera vivienda de los jóvenes y en los casos de rupturas de hogares.

ESTRUCTURA DEL RÉGIMEN DE TENENCIA DE VIVIENDA EN TORNO A 1990					
ALQUILER					
	Propiedad	Privado	Social	Total	Otros
Alemania	39,1	48,60	12,3	60,9	
Francia	54,3	19,70	17,1	36,8	8,9
Holanda	44	12,00	44,0	56	

Tabla 91. Estructura del Régimen de tenencia de Vivienda en Torno a 1990

Fuente: GHEKIERE, 1991 - http://urbsadvies.nl/attachments/Libro_2008_Jornadas_Granada_versin_publicada.pdf

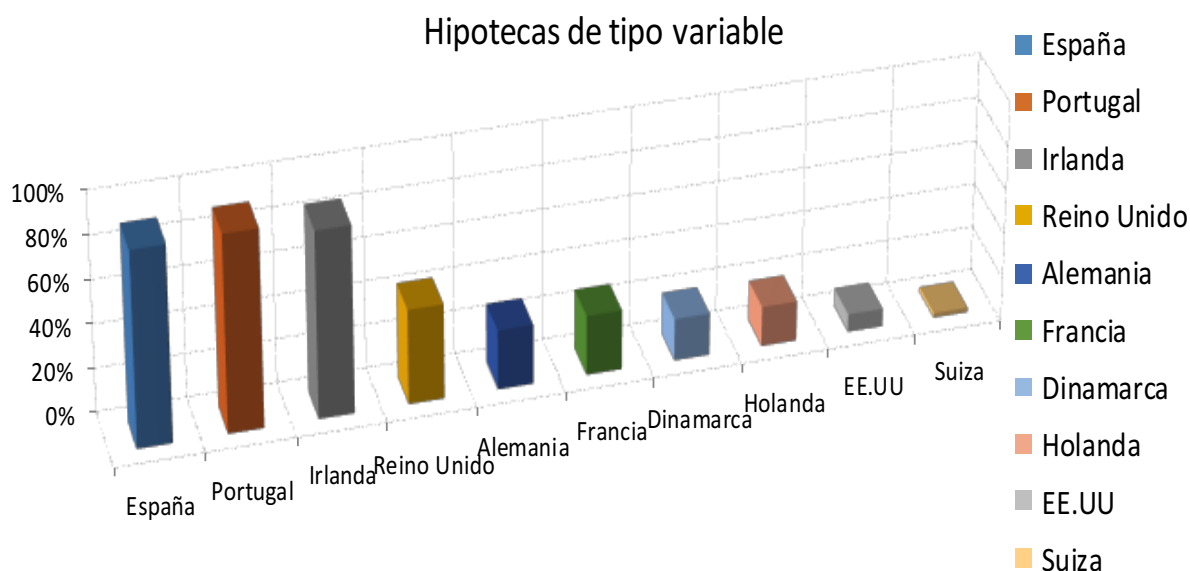
Como se puede visualizar en el cuadro es notorio que Francia presenta un gran porcentaje de vivienda en alquiler, presentando una media de alquiler privado de 19.7, mientras que en su mayoría Alemania presenta un 48.60 de viviendas en alquiler por parte del sector privado, y Holanda por su parte encabeza el alquiler de vivienda en el sector público.

Es indispensable para la disminución del déficit de la vivienda social que exista la participación de agentes privados.

Holanda es un ejemplo claro de la retirada de los poderes públicos en la promoción directa de vivienda social en alquiler.

TENDENCIAS A PARTIR DE 1990

En Holanda las ayudas a los propietarios se han incrementado notablemente, en la que el 40% de los intereses de las hipotecas los paga el estado.



Gráfica 84 Hipotecas de tipo variable 2008

Fuente: Caixa Bank Research, a partir de datos de Reasearch Institute for Housing America - http://www.caixabankresearch.com/detail-news?lastnewsportal_articleData=78329,10180,1.3

Pero aun en la actualidad los países avanzados presentan necesidades crecientes de viviendas asequibles y sociales, en la que los países deben tener la responsabilidad de proveer de vivienda social con una **oportuna calificación del uso del suelo**.

Acorde a la referencia de Luis Moya (2008):

Si aceptamos con Ghekiere y Jackson que “la producción de viviendas sociales pretende garantizar, a través de gestores específicos o convencionales, la producción de una oferta de viviendas públicas complementaria a la oferta disponible en el mercado y así permitir el acceso a la vivienda a determinados segmentos de la demanda”, los criterios de asignación de las Vivienda Social serán tanto más "estratégicos" cuanto más claramente se haya definido la función de la misma.

Se han de establecer con precisión los segmentos de demanda:



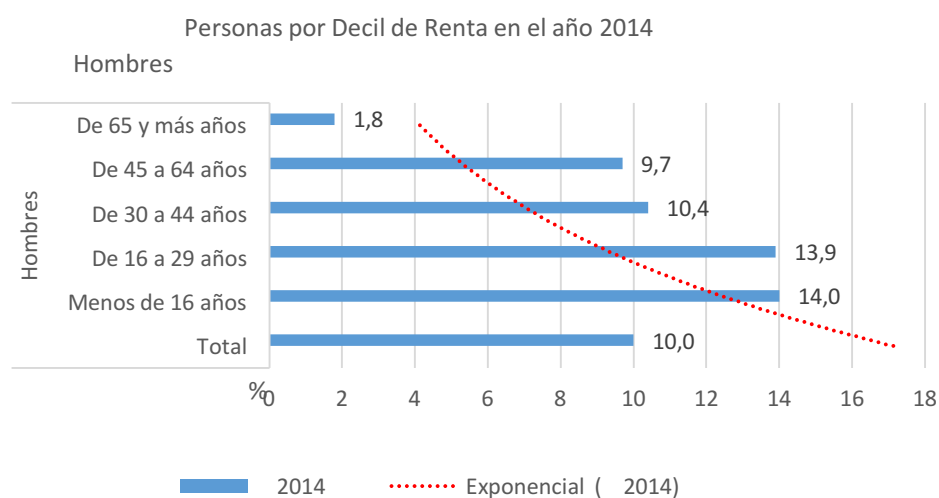
Ilustración 76 Segmentos de Demanda

Fuente: Moya G. Luis. (2008). La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945. España.

Realizado por: Investigador

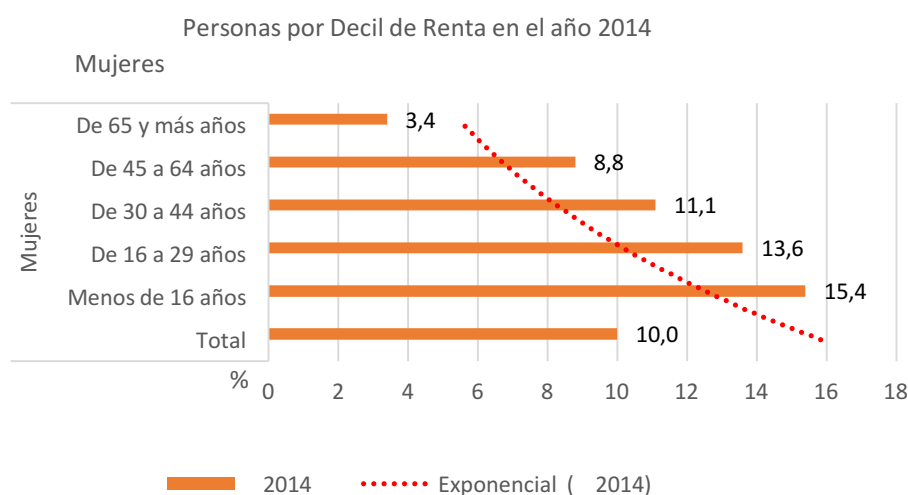
En Holanda, Dinamarca, Suecia e Irlanda, la vivienda social ha tenido un carácter de utilidad pública, de lo que se deriva la ausencia de topes de ingresos para acceder al parque de viviendas sociales, sin menoscabo de la definición de ciertos criterios de prioridad, asignación o localización.

La ausencia de limitantes ha propiciado que en la actualidad los hogares que residen en estos parques sociales tengan un nivel de renta medio (cada vez menor como consecuencia de los límites), evitando el estereotipo que identifica la vivienda social con los niveles de renta muy bajos, como ocurre en España.



Gráfica 85 Personas por decil de renta en el año 2014 – Género Masculino -España

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE - España



Gráfica 86 Personas por decil de renta en el año 2014 – Género Femenino -España

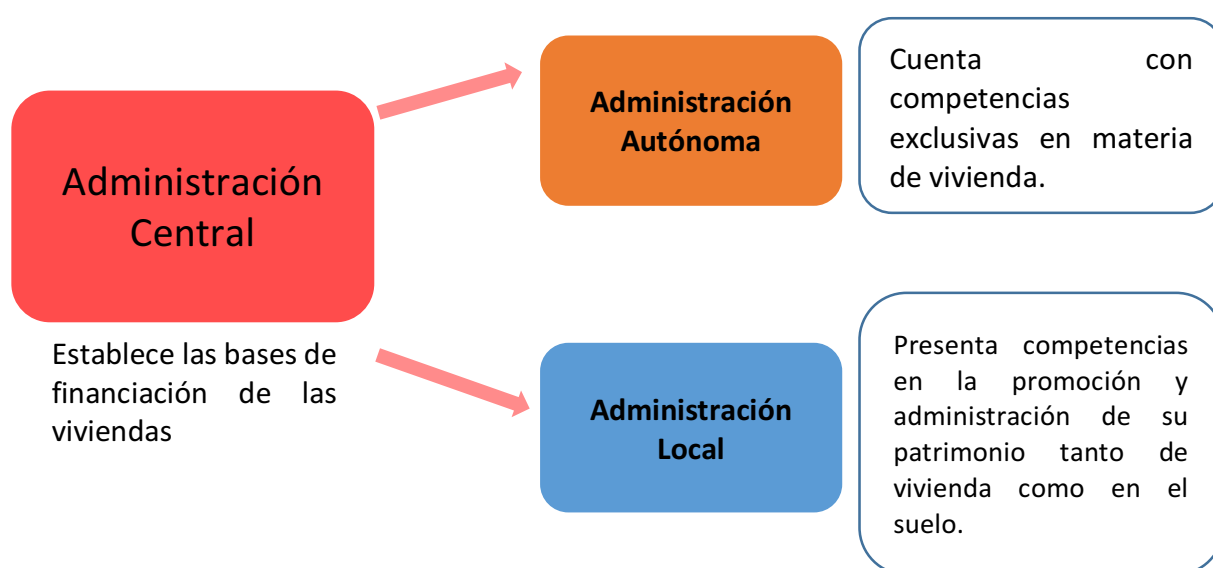
Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE - España

Podemos visualizar la gráfica en la cual se conoce la renta anual media por persona y unidad de consumo de los hogares según su edad, en este caso tome como ejemplo el año 2014, lo que permite conocer además la posición de género según la renta del hogar y su respectiva edad.

En Francia y Alemania (desde 1956 la política está basada en subsidios de vivienda federales, regionales y locales) se plantea una concepción intermedia, orientada históricamente a satisfacer las necesidades de vivienda de los asalariados en un sentido amplio, pero cada vez más sesgado hacia una demanda social estrictamente definida.

Otro rasgo fundamental a la hora de valorar la política de vivienda es el que se perfila a través de los agentes actuantes y de sus papeles. En España no se ha conseguido salir del ámbito de la Administración Pública.

La Administración Central establece las bases de financiación de las viviendas protegidas. La Administración Autonómica, que cuenta con competencias exclusivas en materia de vivienda, es la encargada de la gestión de la política estatal. Por su parte, la Administración local tiene competencias en la promoción y administración de su patrimonio de vivienda y suelo, pero hasta la fecha su papel, con carácter general, ha sido muy escaso.



*Ilustración 77 Modelo de Gestión del Estado 2008 – España
Realizado por: Investigador*

En **Francia**, por ejemplo, la distribución de competencias es clara, aunque en la práctica, se opera desde la cooperación entre todos los organismos implicados. El Gobierno Central define los objetivos, los instrumentos de intervención, las normas y los medios financieros. La ejecución de la política se lleva a cabo descentralizando al nivel de Provincias (aportan las garantías necesarias a los préstamos concedidos) y Municipios (bien a través de los permisos de obra, de planes de vivienda o como participantes en las oficinas públicas). Desde el año 2004 (Ley 809/2004), y dadas las diferencias regionales en el mercado de la vivienda, se han otorgado nuevas competencias a estructuras supramunicipales (áreas metropolitanas o mancomunidades).

En cuanto a la financiación de las ayudas a la vivienda proviene de varias fuentes, tanto de carácter público como privado:

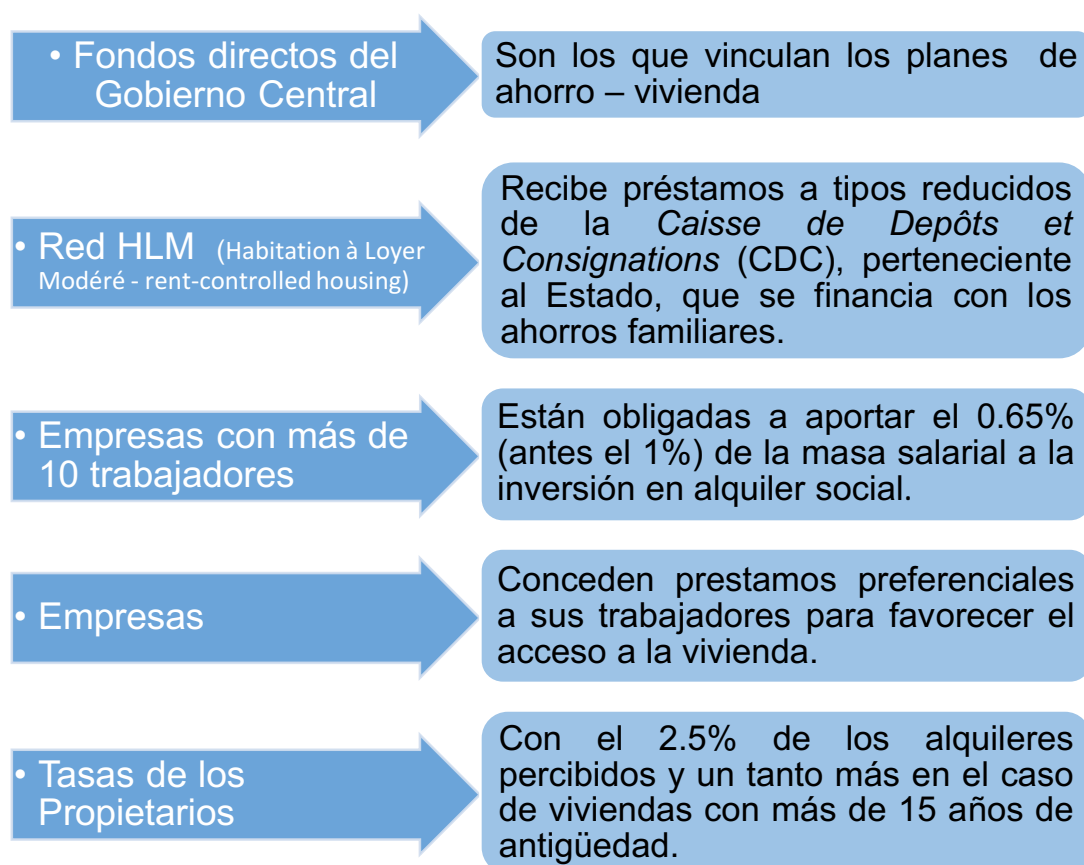


Ilustración 78 Financiación de ayudas a la vivienda

Fuente: Moya G. Luis. (2008). La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945. España.

Realizado por: Investigador

Los sistemas de parques de vivienda pueden diferenciarse según su intervención:



1. DIRECTA DE LA ENTIDAD O REGIONAL

Que es la propietaria de las viviendas y garantiza su gestión directa.



2. INDIRECTA

Que se produce a través de estructuras autónomas que disponen de una personalidad jurídica propia de derecho público o privado, las cuales están vinculadas directamente a la administración como ocurre con Holanda y Francia.

Ilustración 79 Diferenciación de Sistemas de parques de vivienda

Fuente: Moya G. Luis. (2008). La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945. España.

Realizado por: Investigador

En el aspecto de alquiler de viviendas se cuenta con un amplio rango de proveedores, en la que las asociaciones sin fines de lucro ocupan un lugar importante de intervención, así como las sociedades, corporaciones y cooperativas de vivienda, y los ayuntamientos.

En España la participación de agentes privados en la gestión de los parques públicos de vivienda son escasos.

En **Alemania, Holanda y Francia**, la gestión de los parques públicos de **viviendas sociales en alquiler** se basan en el **principio económico** de que las **empresas públicas o privadas**, tienen que equilibrar sus cuentas de explotación. Las rentas deben permitir equilibrar la explotación del parque de viviendas de un modo duradero aunque para ellos sea necesario **dispensar ayudas al inquilino**.

Aunque es muy estrecha la colaboración y la relación entre el gobierno central, la administración local y las asociaciones, los primeros dependen de las segundas a la hora de producir (en 2003 las asociaciones entregaron el 80% de las nuevas viviendas en Ámsterdam por ejemplo), gestionar, transformar y mantener el parque de Vivienda Social holandés.

Por esta cualidad en Holanda no se habla de vivienda pública y sí de Vivienda Social. En la actualidad, la gestión de las adjudicaciones está regido por el sistema on-line Woningnet, por el cual el solicitante tiene acceso a todas las viviendas disponibles y puede realizar telemáticamente la solicitud a intervalos temporales determinados (salvo en casos de urgencia donde se aceptan solicitudes continuamente), quedando la misma en lista de espera.

Filter

Woonplaats en wijken ▾

Huurprijs
€ 300- € 750+
Min Max

Type woning ▾

Soort woning ▾

Soort bouw ▾


Aantal kamers
2- 5
Min Max

Woonoppervlakte
40 m²- 140 m²+
Min Max

Voorzieningen ▾

Elke maandag vanaf 13:00 uur verschijnt nieuw woningaanbod. Op dinsdag 17:00 uur is het woningaanbod voor deze week compleet. U kunt elke week op twee reguliere woningen en twee lotingwoningen reageren. Als u inlogt ziet u de woningen die passen bij uw inschrijfgegevens en die aan uw woonwensen voldoen. Met een hoger inkomen maakt u minder kans op een woning die met voorrang voor lage inkomens is geadverteerd.

≡ Lijst 📍 Kaart Sorteer op: Wachtijd (oplopend)




Maria Margaretaan 27 ? € 717,91

Abbenes - Abbenes 2 kamers

Eengezinswoning 2 kamers 70 m²
aangeboden door Ymere

Senioren woning

Wachtjindicatie: **Vanaf 1 maand** Resterende tijd: **1 dagen, 19 uur** [Meer informatie](#)



Kalslagerring 617 ? € 734,46

Nieuw Venneep - Nieuw-Venneep 2 kamers

Galerijwoning 2 kamers 1e etage 54 m²
aangeboden door Ymere

Senioren woning

Wachtjindicatie: **Vanaf 1 maand** Resterende tijd: **1 dagen, 19 uur** [Meer informatie](#)

Ilustración 80 Ejemplo de búsqueda de vivienda WoningNet.nl Stadsregio Amsterdam – Viviendas en Alquiler
Realizado Búsqueda por: Investigador
Página: WoningNet.nl

Las viviendas HLM (Habitation à Loyer Modéré - rent-controlled housing) en Francia han estado siempre sometidas a alquileres fijados anualmente por el Estado, según áreas y regiones, y han respetado el principio de contrato indefinido. Es obligatorio que aquellas familias cuyos niveles de ingresos excedan de los topes establecidos para el acceso al parque de viviendas, paguen un suplemento del alquiler.

Alemania y algunos de los servicios para planes de vivienda.

En Alemania, además de los servicios básicos de alquiler y mantenimiento facilitados a los inquilinos de Vivienda Social también se ofrecen otros como:

1. El suministro de servicios comunitarios (locales de reunión, por ejemplo),
2. Servicios para grupos específicos (ancianos, minusválidos, etc.),
3. Readaptación de viviendas para adecuarlas a las necesidades de la tercera edad o
4. Implicando a los inquilinos en la gestión del parque de viviendas.

Las ayudas financieras proceden de dos formas alternativas:

1. Préstamos sin interés de origen público y
2. Financiación libre en el mercado privado.

Ministerio de Vivienda de Holanda – exoneración de pago de impuestos

De muy diversos tamaños, las más de 500 asociaciones administran el parque de vivienda en alquiler en Holanda con un estatuto específico y con una determinada inscripción en el Ministerio de Vivienda que les otorga un régimen fiscal privilegiado mediante el cual quedan exoneradas del pago de impuestos sobre sociedades, de los impuestos sobre permisos de construcción y de los impuestos sobre transmisión de bienes.

Aparición de empresas sociales y su aporte al parque de vivienda

En el año de 1993, se firma un acuerdo *Brutering*, en la que el gobierno, dos federaciones nacionales de vivienda y la Mancomunidad de Municipios Holandeses (VGN), el cual sirvió para regularizar el dinero recibido por las asociaciones y la devolución de los préstamos concedidos por el gobierno (una operación de más de 17.000 millones de euros en 1 año).

Desde entonces, estas asociaciones han operado como empresas sociales, y sus actividades se apoyan en una amplia estructura de garantía independiente del Gobierno Central formada por el Fondo de Garantía Social de la Vivienda (WSW), y del Fondo Central de la Vivienda (CFV), una estructura administrativa que facilite el apoyo financiero y ayuda a los proyectos.

Los subsidios a la construcción fueron totalmente abolidos, salvo para aquellos casos de renovación urbana.

Evolución y aporte de las asociaciones como base de solvencia

La evolución de las asociaciones ha mostrado su gran solvencia económica, que las llevó a adquirir nuevas obligaciones (atención al cliente, supervisión interna o gestión de la tesorería) y a separar actividades lucrativas de las que no crean beneficios (que están exentas de impuestos).

Su funcionamiento independiente y transparente las ha hecho diversificarse, haciendo una interpretación más amplia de sus competencias como son:

1. Alojamientos para la tercera edad,
2. Desarrollo de proyectos sociales,
3. Proyectos inmobiliarios,
4. Proyectos de oficinas,
5. Centros comerciales u otros similares.

También desde hace apenas un par años, las asociaciones no cuentan con exenciones fiscales (impuestos corporativos, de transferencias, etc.) y se han reducido drásticamente los subsidios.

En el campo de la Vivienda Social también es de destacar el papel activo de las entidades locales que administran directamente un patrimonio (255.000 viviendas) esencialmente construido en el periodo de entreguerras e inmediatamente después de la 2ª Guerra Mundial.

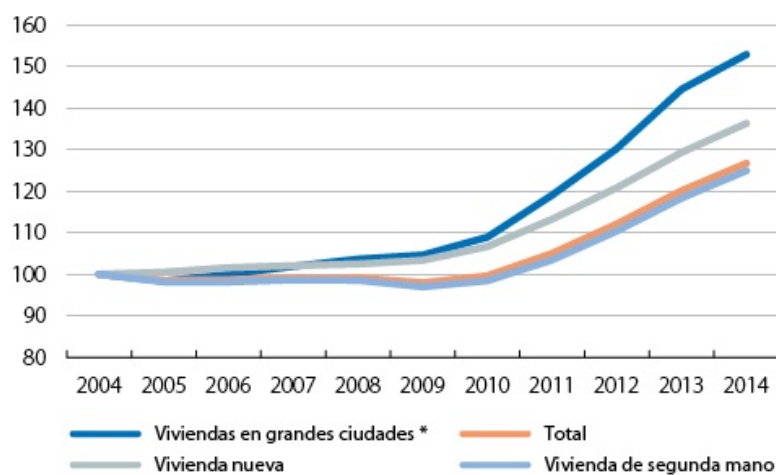
En la actualidad los ayuntamientos ya no construyen más viviendas y el parque va siendo transferido paulatinamente a las asociaciones.

Desde hace algunos años, las entidades locales de áreas con problemas económicos y sociales se han visto obligadas a tener un papel más activo en los procesos de gestión del parque de viviendas social (aportación de terrenos, concesión de subvenciones complementarias, etc.).

En Alemania la política de vivienda se centra en la evolución del mercado, tratando de minimizar las diferencias existentes a nivel regional.

Alemania: precio de la vivienda por tipología

Índice (100 = 2004)



Gráfica 87 Precio de la vivienda por tipología - Alemania

Fuente: [eleconomista.es. / http://www.eleconomista.es/vivienda/noticias/6796531/06/15/Burbuja-inmobiliaria-en-Alemania-El-precio-de-la-vivienda-se-dispara-durante-la-crisis.html](http://www.eleconomista.es/vivienda/noticias/6796531/06/15/Burbuja-inmobiliaria-en-Alemania-El-precio-de-la-vivienda-se-dispara-durante-la-crisis.html)

Se puede notar que Alemania ha sufrido un crecimiento de los precios de sus viviendas desde el año 2009 casi un 30% hasta el año 2014.

Como afirma la AVS, “el objetivo político es promover el acceso a la propiedad cuando se alcanza la edad de jubilación, el apoyo a las familias con bajos ingresos asignándoles vivienda, y la promoción de la Vivienda Social y cooperativa.

HOGARES Y PARQUE DE VIVIENDAS⁶⁹

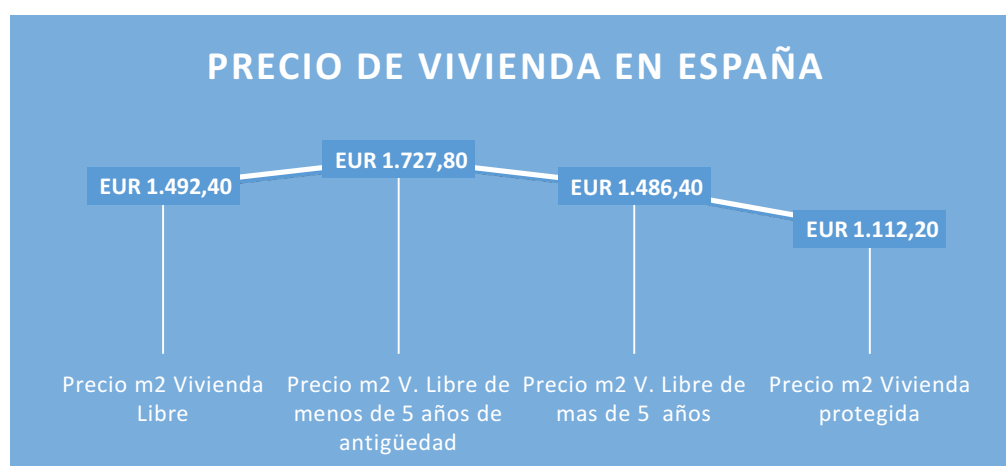
Se hace preciso señalar algunas dimensiones fundamentales de los hogares (necesidad) y del parque de viviendas (ofertas de alojamiento).

VIVIENDAS POR MIL HABITANTES			
Países	Total de Viviendas	Viviendas principales	Otras Viviendas
Alemania	472,2	434,1	38,1
España	509,8	349,4	160,4
Francia	479,2	397,5	81,7
Holanda	415,9	406,9	9,0
UE-15	468,4	396,0	72,4

Tabla 92. Viviendas por Mil Habitantes - Europa

Fuente: GHEKIERE, 1991 - http://urbsadvies.nl/attachments/Libro_2008_Jornadas_Granada_versin_publicada.pdf

Es indispensable realizar el análisis gestor en el que España presenta un total de viviendas de 509.80 (en base a viviendas por mil habitantes), en el que representa el mayor gestor de viviendas en Europa, además de la existencia de una diferencia clara en viviendas no principales el cual es de 160.4 en comparación al valor más bajo que ocuparía Holanda con 9.0 en este ámbito, pero hay que tomar en cuenta que España presenta un gran índice de turismo que puede ser un factor que influya en este aspecto.



Gráfica 88 Precio de la vivienda 2016 - España

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - España

⁶⁹ Basado en el texto: Moya G. Luis. (2008). *La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945*. España

Superficie media de las viviendas

SUPERFICIE MEDIA DE LAS VIVIENDAS		
Países	m2	año
Alemania	89,7	2003
España	90,0	2001
Francia	89,6	2002
Holanda	98,0	2000

Tabla 93. Superficie Media de las Viviendas

Fuente: GHEKIERE, 1991 - http://urbsadvies.nl/attachments/Libro_2008_Jornadas_Granada_versin_publicada.pdf

Es en este cuadro en el que podemos diferenciar que es Holanda con un área de 98.00 m² de superficie de vivienda la que sobresale de entre las áreas casi similares de Francia (89.60 m²), Alemania (89.70 m²) y España con (90.00 m²).

Pero estos difieren dado a la tipología arquitectónica de cada vivienda social en los diferentes países analizados en la tabla.

Número de Habitaciones acorde al régimen de tenencia en diferentes Países.

HABITACIONES* POR PERSONA Y RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA VIVIENDA - 2001			
Países	Total	Propiedades	Alquiler
UE-15	2,0	2,0	1,8
Alemania	1,9	2,1	1,8
España	1,9	1,8	2,1
Francia	2,0	2,1	1,7
Holanda	2,6	2,6	2,7

(*)Deben incluirse: dormitorios, comedores, salones, cuartos de estar, así como trasteros, sótanos y desvanes, que teniendo 4 m² o más y acceso desde el interior de la vivienda, sean utilizados para fines residenciales. Se excluyen cuartos de baño o aseo, cocinas, terrazas, pasillos, vestíbulos, vestidores, despensas y aquellas habitaciones de uso profesional.

Tabla 94. Habitaciones por vivienda y régimen de tenencia de la vivienda - año 2001

Fuente: GHEKIERE, 1991 - http://urbsadvies.nl/attachments/Libro_2008_Jornadas_Granada_versin_publicada.pdf

Realizado por: Investigador

Es notorio que el número de habitaciones en estos 5 países analizados es probablemente homogéneo a la hora de realizar una vivienda social y esto se

basa básicamente al número de miembros de una familia y al espacio que debe poseer acorde a las necesidades de confort y ergonomía dentro de la vivienda.

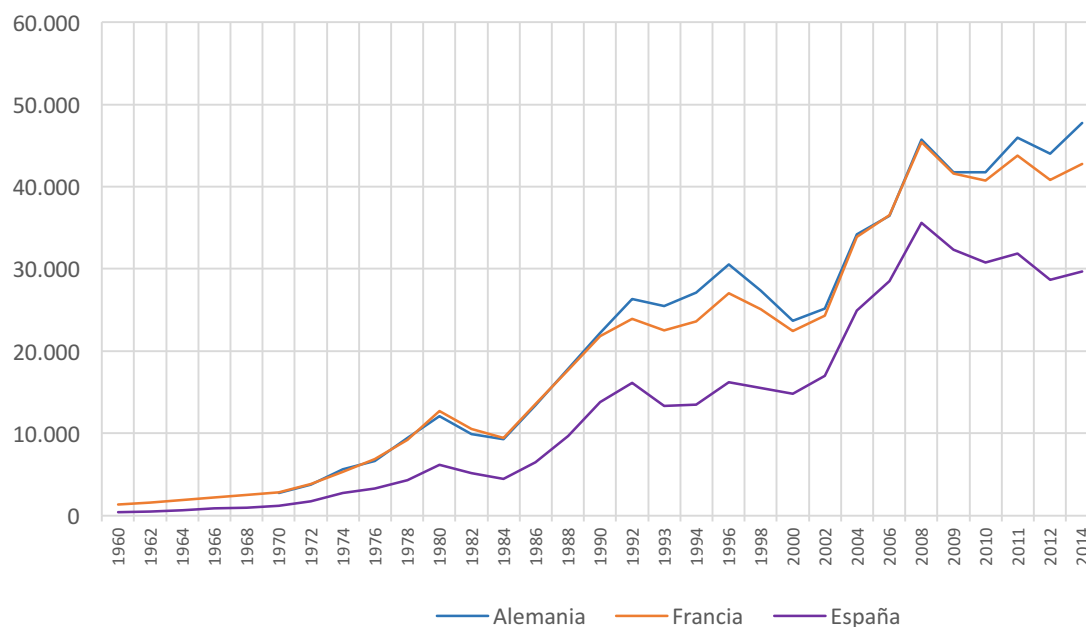
REGIMEN DE TENENCIA DE LA VIVIENDA SEGÚN LOS INGRESOS DE LOS HOGARES									
Países	TOTAL			MENOS DE 60% *			MAS DEL 140%*		
	Propiedad	Alquiler	Cesión Gratuita	Propiedad	Alquiler	Cesión Gratuita	Propiedad	Alquiler	Cesión Gratuita
UE-15	64,0	32,1	3,9	50,1	43,3	6,5	73,5	23,5	3,1
Alemania	64,0	32,1	3,9	50,1	43,3	6,5	73,5	23,5	3,1
España	64,0	32,1	3,9	50,1	43,3	6,5	73,5	23,5	3,1
Francia	64,0	32,1	3,9	50,1	43,3	6,5	73,5	23,5	3,1
Países Bajos	64,0	32,1	3,9	50,1	43,3	6,5	73,5	23,5	3,1

(*) En relación con el ingreso mediano

Tabla 95. Régimen de tenencia de la vivienda según los ingresos de los hogares – año 2001

Fuente: GHEKIERE, 1991 - http://urbsadvies.nl/attachments/Libro_2008_Jornadas_Granada_versin_publicada.pdf

En el régimen de tenencia de vivienda según ingresos de los hogares se puede analizar básicamente Alemania y Francia teniendo un índice PIB/ per cápita elevado (2014), presente un porcentaje de propietarios de vivienda por debajo de la media europea. En cambio España con un índice inferior PIB/ per cápita presente unas tasas de propiedad mucho más altas.



Gráfica 89 Índices Per Cápita de Alemania, Francia y España

Fuente: Public Data – Datos per cápita Google.

MODELOS DE GESTIÓN APLICABLES Y/O A SEGUIR PARA ECUADOR EN EL ÁMBITO DE VIVIENDA SOCIAL.

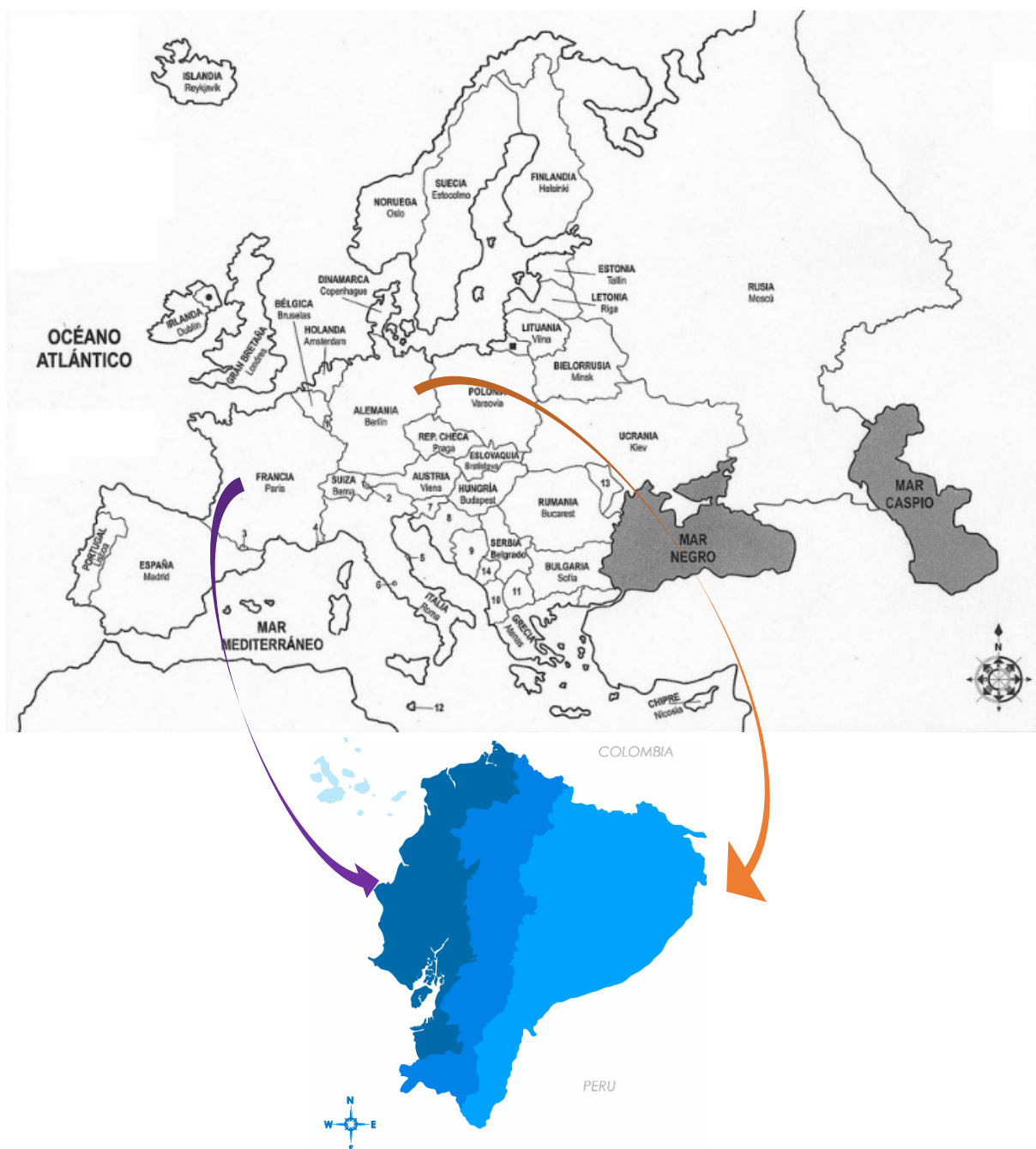


Ilustración 81 Ubicación de Francia y Alemania como posibles modelos de gestión hacia Ecuador.

Fuente: imágenes google.

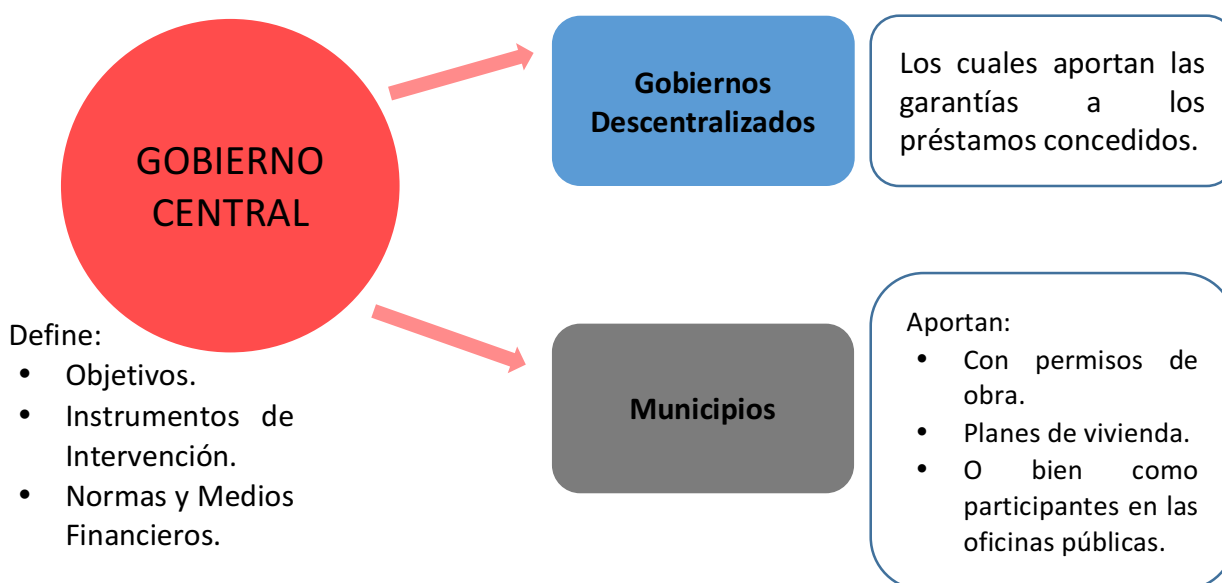
Realizado por: Investigador

Cabe destacar que para este análisis se considera los medios de gestión para la generación de vivienda social y como estos medios pueden influir al mejoramiento de la misma acoplado ejemplos de ciertos países acorde a sus experiencias positivas en la creación de vivienda social para personas de clase baja y media.

MODELO DE GESTIÓN FRANCÉS HACIA ECUADOR

Según la base de estudio y análisis de los diferentes modelos de gestión Europeos se concluye que:

Dado que Francia se encuentra ligado a organismos acreditados por el Estado y que este no es el propietario de la vivienda en alquiler en su mayoría, en la que estos organismos son encargados de la construcción y la gestión del arrendamiento.



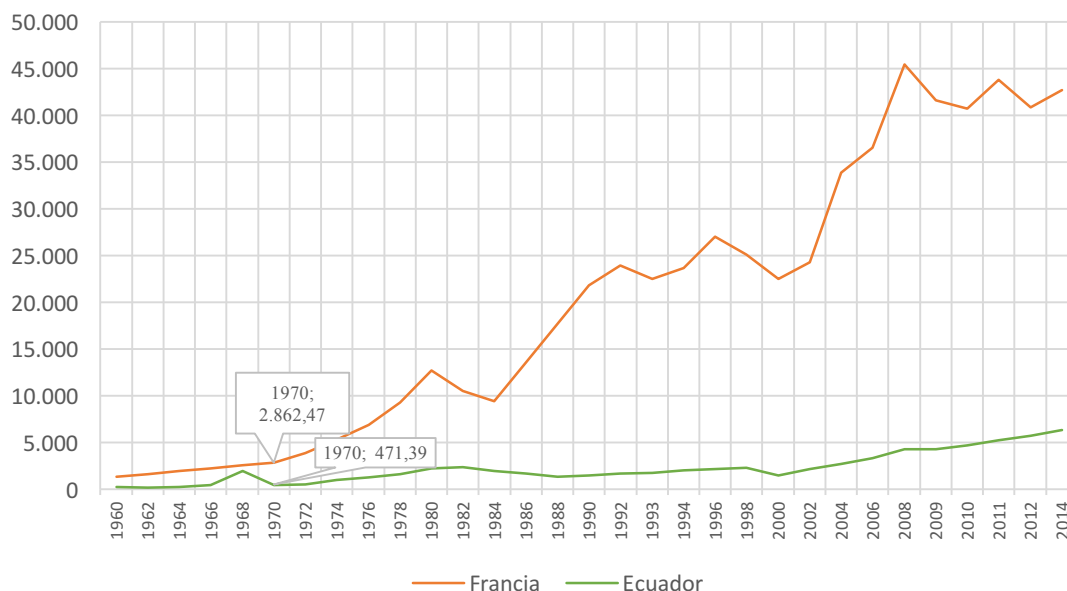
*Ilustración 82 Modelo de Gestión del Estado - Francia
Realizado por: Investigador*

Es importante mencionar que el Gobierno Central, presenta fondos directos, los cuales vinculan los planes de ahorro – vivienda.

Además de que en los parques de vivienda pueden intervenir la gestión directa de la entidad o su regional (que posiblemente sea la propietaria de las viviendas y garantice la gestión de la misma), y la gestión indirecta que se produce en este caso por estructuras autónomas que posean derecho público o privado que se encuentren vinculadas con la administración.

Lo que podría generar Ecuador en este ámbito es brindar su ayuda a los organismos como lo ha realizado Francia anteriormente; a los gobiernos

autónomos descentralizados en caso de demanda de vivienda social en diferentes sectores, en los cuales, su densidad urbano y/o rural lo amerite siempre y cuando cumpla con la demanda poblacional a la cual estaría asignada.



Gráfica 90 Índices Per Cápita de Francia - Ecuador

Fuente: Public Data – Datos per cápita Google.

Es considerable que Francia con un índice económico muy claramente alto al de Ecuador haya generado un modelo de gestión que en la actualidad es factible, ya que para el año 1970 por ejemplo su índice per cápita era de USD 2.862,47, mientras que en Ecuador poseía una diferencia notoria de USD 471,39, pero debemos tomar en consideración que Ecuador se encuentra en un estado de Evolución el cual puede tomar este modelo como base para un desarrollo sustentable en la creación de vivienda social para familias de bajos recursos económicos.

En el modelo de Gestión Francés también trata de dos puntos importantes que Ecuador podría acoplar en su estudio para generación de vivienda social:



1. Ayuda a la Piedra:

Generar ayuda a la piedra, en el cual permita generar préstamos para el acceso a la propiedad, préstamos para arrendamiento y posiblemente en el caso de Ecuador con un índice mucho menor ayuda para mejorar el hábitat de vivienda.



2. Ayuda a las personas:

Generar ayuda a la persona el cual puede influir a la vivienda ayudas periódicas a la propiedad ya sea propia o de alquiler; así como una serie de asignaciones sociales de alojamiento para personas de bajos recursos o un apoyo para generar ahorro para posteriormente adquirir una vivienda.

Ilustración 83 Modelo de Gestión aplicable a Ecuador

Fuente: Moya G. Luis. (2008). La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945. España.

Realizado por: Investigador

Es importante destacar que Francia genera una liberación de arrendamientos privados para fortalecer el arrendamiento público, el cual permita a personas de bajos recursos acceder a una vivienda, lo cual para **Ecuador** podría ser factible dado que el arrendamiento en este es básicamente a cargo del sector privado, si la vivienda de alquiler fuese pública los valores aportados por el inquilino ayudarían a incrementar la economía del estado que posiblemente ayude a generar más proyectos públicos de la misma índole.



Ilustración 84 Arrendamiento privado o público.

Fuente: imágenes google.

Francia además crea un programa de viviendas unifamiliares los cuales podrían ser factibles en Ecuador , para generar un ámbito económico en el cual el individuo pueda poseer una vivienda propia, tomando en consideración que su tasa de crédito sea menor a los estipulado por la banca, dado que es una vivienda social para personas de clase baja y media baja.

Además de factores a tomar en cuenta:



1. Tope de Ingresos que puede generar la persona



2. Nivel de renta de la vivienda



3. Condiciones de necesidad de la persona



4. A que grupo social pertenece



5. Métodos de gestión (privados, públicos o ambos). Para garantizar la obtención de una vivienda social

Ilustración 85 Factores a tomar en cuenta para un modelo de gestión para Ecuador.

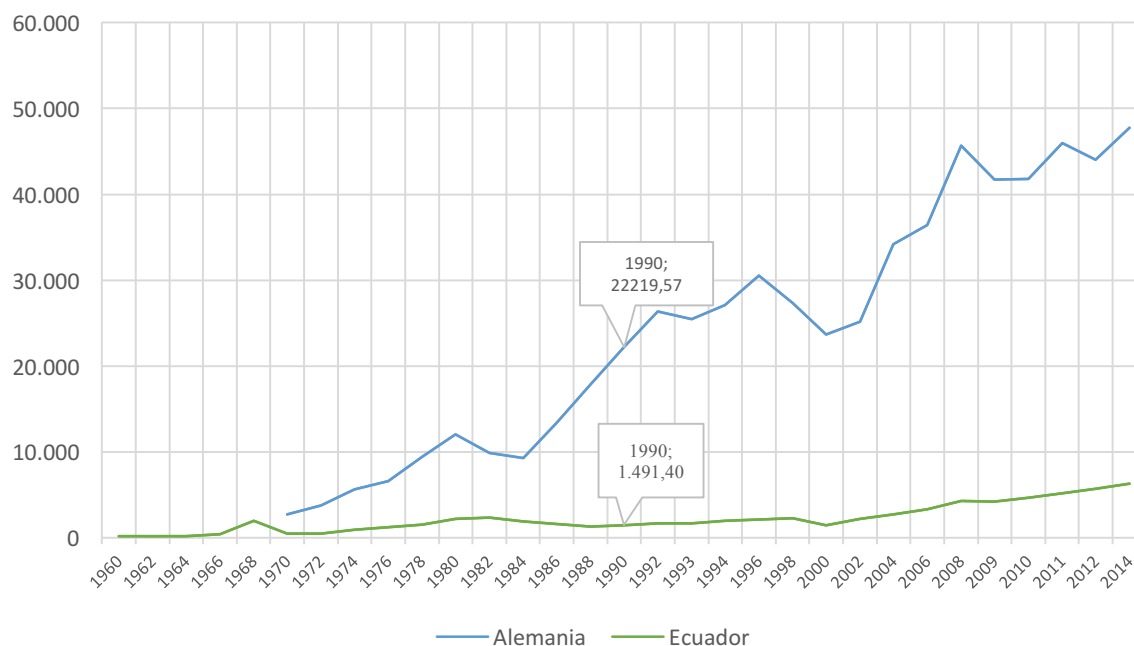
Fuente: Moya G. Luis. (2008). La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945. España.

Realizado por: Investigador

MODELO DE GESTIÓN ALEMÁN HACIA ECUADOR

Según el análisis del Modelo de Gestión Alemán, se concluye que:

Se analiza el índice per cápita en el año 1990, dado que en Alemania se implanta un modelo factible para el estudio que ayudaría a Ecuador.



Gráfica 91 Índices Per Cápita de Alemania - Ecuador
Fuente: Public Data – Datos per cápita Google.

Es notable así como el índice de comparación entre Francia y Ecuador que existe una diferencia marcable en este aspecto, en el que Alemania para el año 1990 poseía un índice per cápita de USD 22.219,97, mientras que Ecuador con un índice mucho menor de USD 1.491,4, cabe destacar que existen muchas influencias en este aspecto una de ellas es su demografía y su territorio mucho más amplio que Ecuador lo cual influye notablemente en este aspecto, además de economía incipiente para ese año.

En la ilustración siguiente, realizada por el INEC y expuesto en el enlace ciudadano n°241 de la Presidencia de la República del Ecuador, se visualiza los resultados del censo en el año 2016.

Déficit habitacional

Resultados Censos 2010

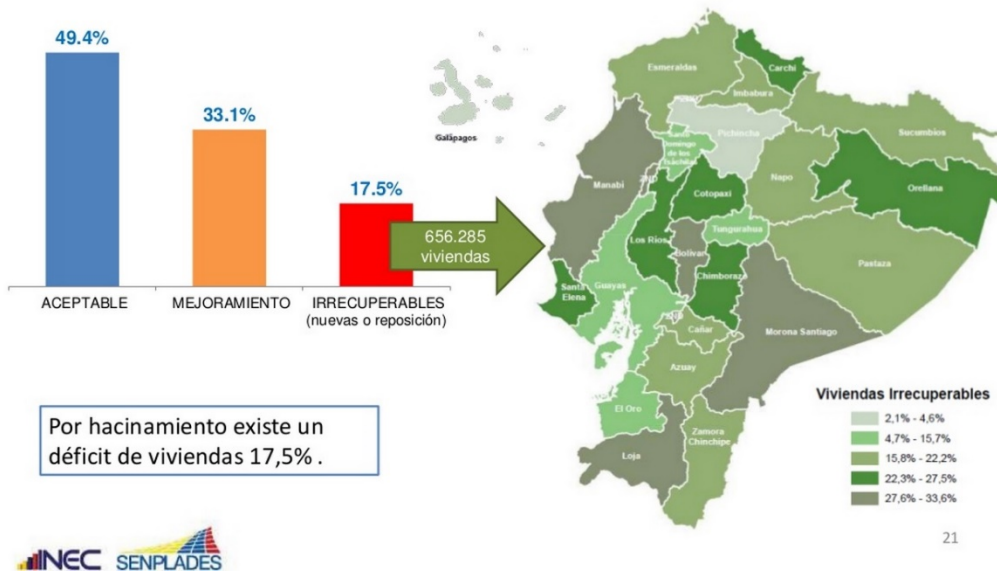


Ilustración 86 Datos porcentuales de Ciudades que no poseen vivienda formal.
Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo / BID.2012. Un espacio para el desarrollo

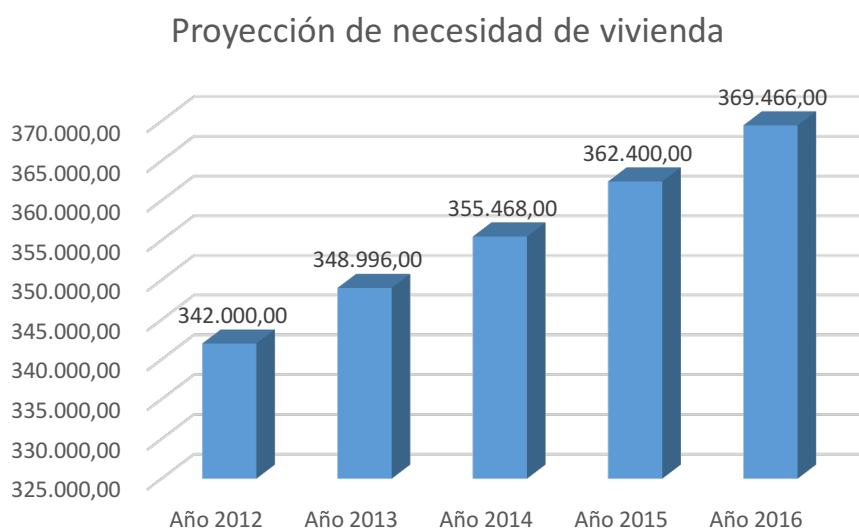
En los cuales el déficit habitacional de Ecuador se expone, pero no expone si estas son vivienda propia, de alquiler o prestada bajo condiciones deplorables o no, exponiendo así que el 49.4% es aceptable, el 33.1% se encuentra en mejoramiento y el 17.5% son irrecuperables, debiendo las viviendas realizarse nuevamente.

En un estudio realizado por el Miduvi se generan datos estadísticos que permiten visualizar la necesidad de vivienda, en la que el 55% correspondiente a 2100.000 viviendas se encuentran en buen estado y el 45 % restante posee viviendas que presentan alguna afectación (construcción con materiales inadecuados, carencia de servicios básicos o viviendas compartidas con uno o más hogares)



Gráfica 92 Índices de viviendas en buen y mal estado
Fuente: MIDUVI.

La proyección de necesidad de vivienda social según el MIDUVI, determina que en el año 2012 la necesidad de vivienda era de 342.000,00 y que en el año 2015 era de 362.400,00 viviendas (1.95) y que para el año 2016 la proyección es la misma, pero hay que tomar en cuenta que a esta cifra se debe añadir aquellas viviendas que fueron afectadas por el Terremoto de Manabí.



Gráfica 93 Proyección de vivienda desde el año 2012 hasta la actualidad
Fuente: MIDUVI.

En Alemania al igual que Francia el apoyo financiero es público, así como sus términos de ayuda a la piedra y a las personas.

Pero presenta diferencias en las que Ecuador podría tomar como base para la gestión de viviendas sociales:

1. Cuando se ayuda a la piedra los fondos son públicos, ya sea en su totalidad o en un porcentaje, lo que posibilita la inversión en el ámbito de la construcción.
2. Mientras que la ayuda a la población – personas de clase baja, está dirigida al hogar como parte de pago del coste de la vivienda, lo cual para Ecuador podría generar un beneficio para aquellas familias de bajos recursos económicos que no puedan sustentar la alimentación de su hogar en el día a día.

Pero hay que tener en cuenta que al generar ayuda a la piedra, esta presenta un amplio esfuerzo de gestión y de inversión, en el cual también el sector privado podría ser miembro para generar una alianza en el cual el estado – sector público y el sector privado obtengan beneficios no a corto plazo sino a largo plazo en la creación de vivienda social.



Ilustración 87 Gestión del Sector Público y el Sector Privado.

Fuente: Imágenes Google

Realizado por: Investigador

Además Alemania acopló en años pasados, ayuda a la piedra, en el que existan préstamos a bajo interés (1%), en el que Ecuador podría acoplarse a la misma fórmula de gestión pero con un interés adecuado para el desarrollo y evolución de la economía del estado.

Finalmente que los costes de las viviendas se reduzcan mediante la concesión de préstamos, en el que la vivienda social sea estrictamente dirigida a la población de recursos económicos bajos, denotando que no exista desahucio (para mejorar la economía del propietario), pero si impongan gravámenes por el incumplimiento del pago de la vivienda ya sea propia o de alquiler como en el caso del método de Alemania.

¿A cuántas familias no les alcanza el dinero para tener casa propia?

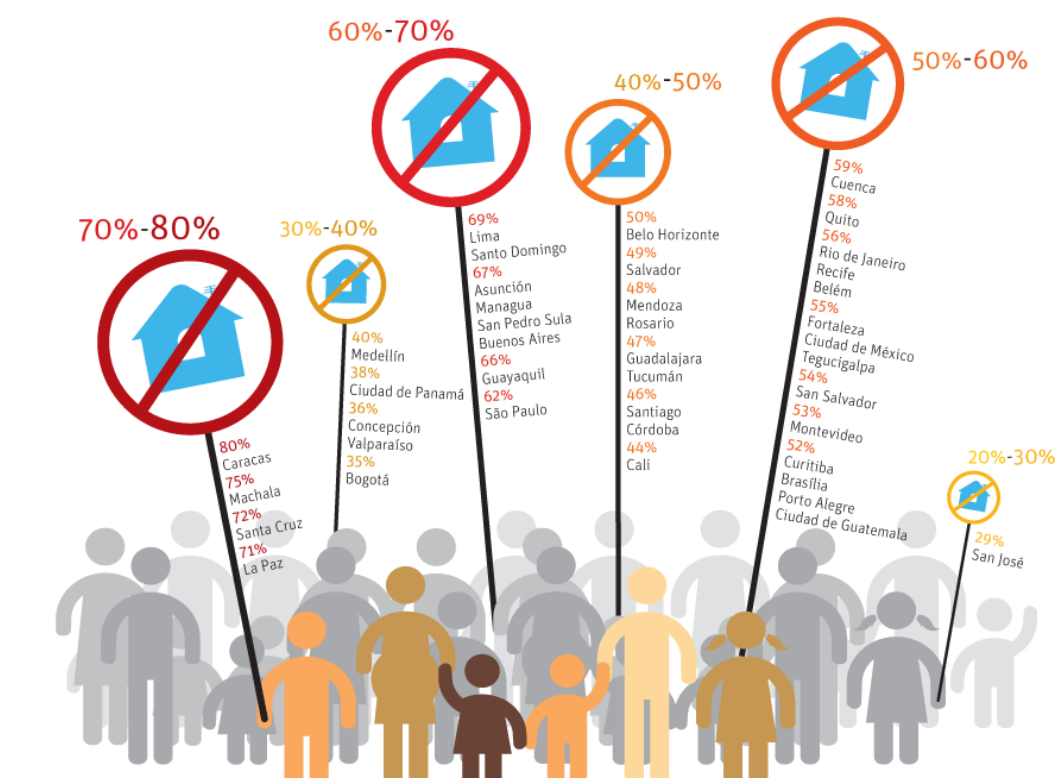


Ilustración 88 Datos porcentuales de Ciudades que no poseen vivienda formal.
Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo / BID.2012. Un espacio para el desarrollo

En la Ilustración podemos visualizar que Quito y Cuenca se encuentran con un porcentaje de 58% y 59% respectivamente, que no poseen los recursos económicos para poseer vivienda propia. Y que es más deplorable la situación en ciudades como Caracas con 80%, Machala 75%, Santa Cruz 72% y La Paz con 71%, es decir que más de dos terceras partes (2/3) de las familias de las anteriormente mencionadas ciudades no pueden acceder a una vivienda propia.

DATOS DE INTERES PARA GENERAR MODELOS DE MARKETING PARA PROMOVER VIVIENDA SOCIAL.



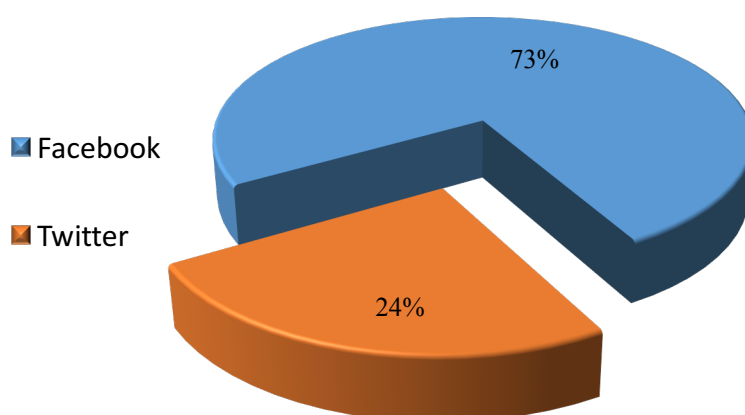
VISIONCRITICAL®

Ilustración 89 Influencia de redes sociales en la compra de productos.

Fuente: Paramo - <http://www.paramonetwork.es/nuevo-estudio-de-vision-critical-from-social-to-sale/>

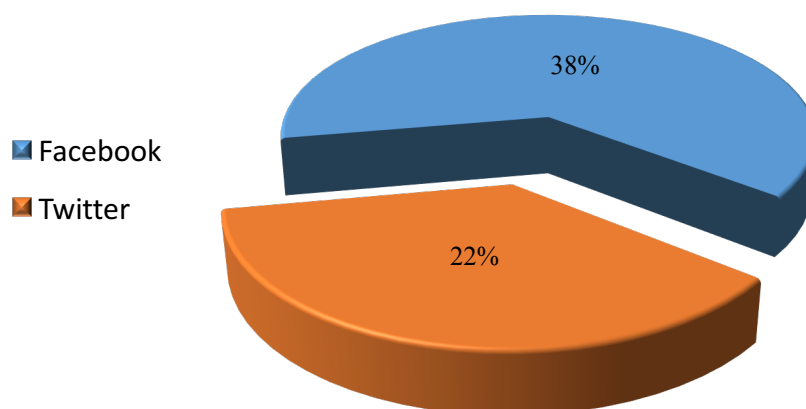
Se menciona la publicación de Puro Marketing (publicado hace dos años) “Facebook, Twitter y Pinterest: Duelo de redes sociales por la influencia en el ecommerce” , el cual ofrece una idea importante de como las redes sociales tienen el poder de influir a la hora de tomar una decisión de compra, esta publicación se encuentra basada en un estudio realizado por Vision Critical, en el cual se tomó a estudio a 6000 consumidores por un lapso de 17 meses sobre sus hábitos de compra, tomando como referencia 3 redes sociales las cuales son Facebook, Twitter y Pinterest.

Es preciso informar que para el año 2014 el 73% de los sujetos de estudio presentaba un perfil de usuario de Facebook, en el cual tienen más presencia, mientras que el 24% de las personas eran usuarios de Twitter. Y por último 15% de los usuarios presentaban una cuenta en Pinterest. En el que un mayor porcentaje es de género femenino.



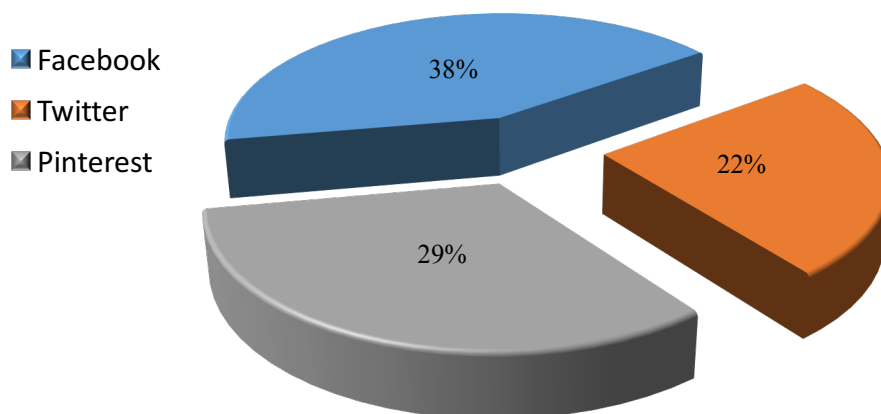
Gráfica 94 Uso de redes sociales - Facebook y Twitter.
Fuente: Realizado por investigador

El 38% de los usuarios de Facebook habían comprado algo después de haberlo recomendado a través de alguna red social, mientras que el 22% de los usuarios de Twitter habían adquirido un producto después de haberlo conocido a través de esta plataforma.



Gráfica 95 Adquisición de productos a través de redes sociales - Facebook y Twitter.
Fuente: Realizado por investigador

Es importante destacar que Facebook es la red social que permite conseguir una conversión en ventas de 38% tanto en línea como fuera de ella. Pinterest es una fuente de influencia social con un porcentaje de 29%, mientras que Twitter presenta un 22%.



*Gráfica 96 Influencia de las redes sociales.
Fuente: Realizado por investigador*

La influencia de las redes sociales en la toma de decisiones es muy importante según el artículo al que se realiza la referencia, en el cual es aplicable al comportamiento de compra por parte de los usuarios, así como un uso concreto en el cual se observa que:

Pinterest es la red la cual proporciona más información adicional acerca de los productos que ofrece con un 43% encabeza el ranking.

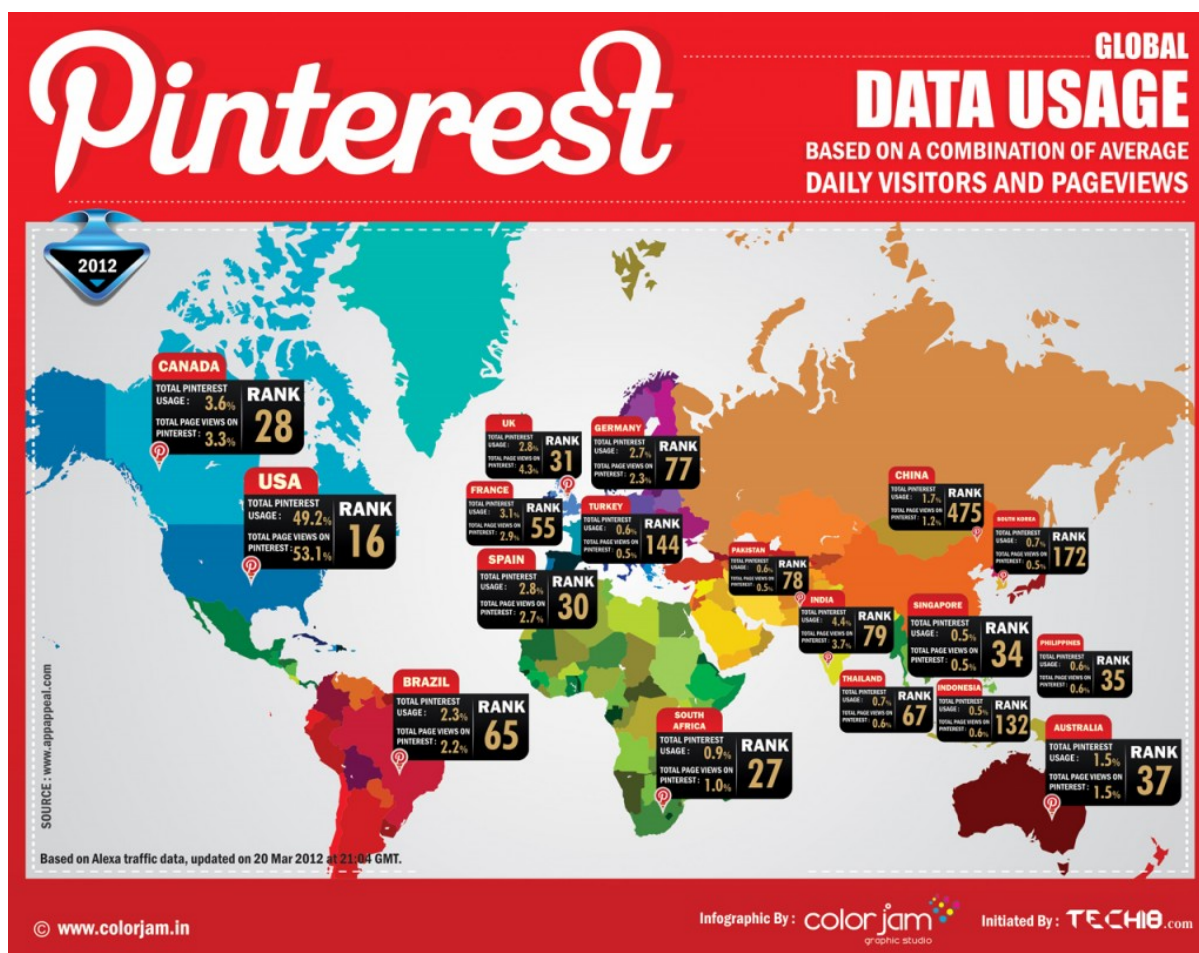
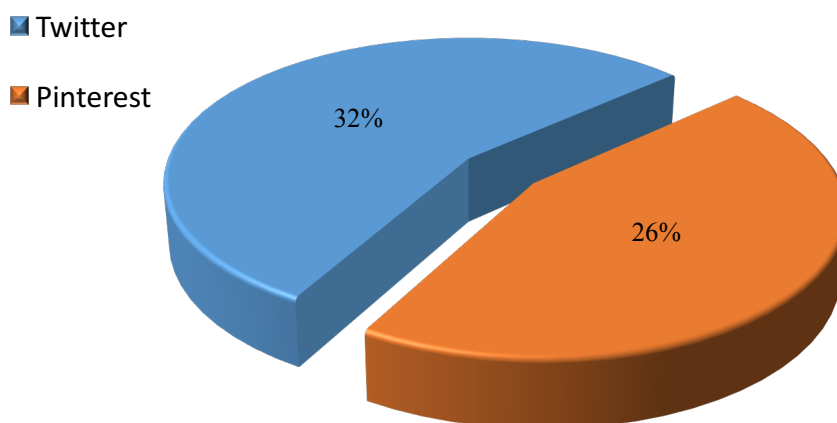


Ilustración 90 Pinterest y su ranking dentro del globo

Fuente: TECDISIN - <http://blog.tecdisin.com/>

Pinterest ocupa el ranking n°16 en Estados Unidos, con un porcentaje de 49.2% en el uso de esta plataforma, mientras que en Australia ocupa el n°37 de la lista, en el uso de datos mundial sobre la base de visitantes por día

Twitter en cambio es la red más útil la cual permite encontrar donde comprar un producto con un porcentaje de 38%, Facebook por su parte es menos eficiente en este aspecto con un 15%; y Twitter también es un medio confiable con un porcentaje de 32%, en el cual Pinterest le prosigue con un 26%.

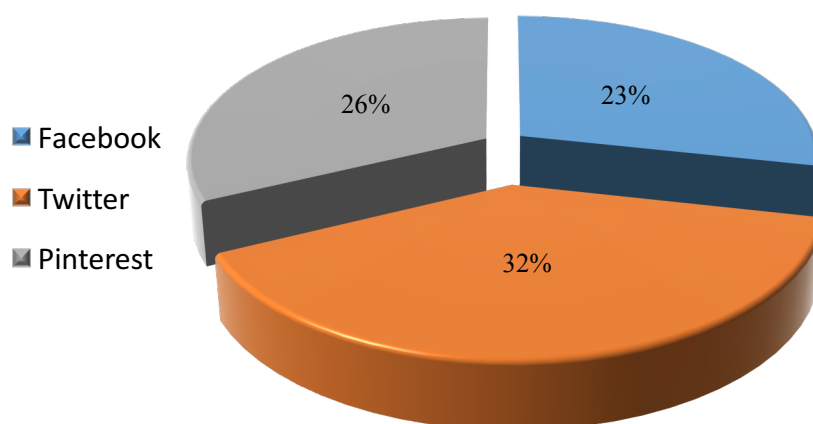


Gráfica 97 Medios Confiables para ver y comprar productos.

Fuente: Realizado por investigador

Es importante destacar que Facebook es la mejor red social para encontrar publicidad y ofertar con un porcentaje del 37%, mientras que Twitter presenta un 32%.

En cambio a la hora de generar o incitar a la compra de un producto es Twitter el cual encabeza este ranking con un 32%, el siguiente es Pinterest con un 26% y por último es Facebook con 23%.



Gráfica 98 Redes sociales que incitan a la compra de productos

Fuente: Realizado por investigador

MODELOS DE MARKETING PARA PROMOVER VIVIENDA SOCIAL

Es importante detallar que varios de ellos en la actualidad se basan en el ámbito de las redes sociales como medio de comunicación entre el espectador y el producto el cual se ha de promover, en este caso es la vivienda social.

Se menciona ejemplos parciales como medio de explicación para aplicarlos junto con el medio de gestión un modelo de marketing publicitario para promover la vivienda social.

ALQUILER SOLIDARIO.

El banco Caixa promueve una obra social la cual ha facilitado viviendas a 3000 familias en España.

Medio de Acción.

- Banca.
- Página web de la Banca.
- Afiches publicitarios.

Minka.dev

Es una plataforma web la cual identifica las necesidades sociales básicas, así como el desarrollo de soluciones innovadoras y la captación de inversores y donantes.

Minka-Dev⁷⁰ cuenta con identificadores de necesidades que ponen sobre la mesa un problema localizado en un país en vías de desarrollo, las empresas proponen soluciones y, en esta búsqueda, lograrán la más óptima utilizando todas las ideas presentadas. Cuando se decide cuál es la mejor solución para el grupo de beneficiarios, los empresarios y emprendedores que deseen pueden invertir en su ejecución y puesta en marcha. Minka-Dev cuenta en el desarrollo de sus proyectos con todas las partes afectadas: las comunidades de la base de la pirámide, los identificadores de necesidades, los impulsores de soluciones, así como patrocinadores e inversores.

⁷⁰ Compromiso Empresarial (2013). *Las 10 Iniciativas sociales más innovadoras 2011- 2012* Recuperado de <http://www.compromisoempresarial.com/carrusel/2013/02/las-10-iniciativas-sociales-mas-innovadoras-2011-2012/>

Medio de Acción.

- Página Web.

Más que detallar ejemplos de estos medios se realiza un análisis de cómo estos medios podrían ayudar a promover la venta y la adquisición de vivienda social para la clase baja.

MEDIOS DE PUBLICIDAD DIGITAL

Generalmente para promover la venta de una vivienda social la inmobiliaria y el estado deberían generar:

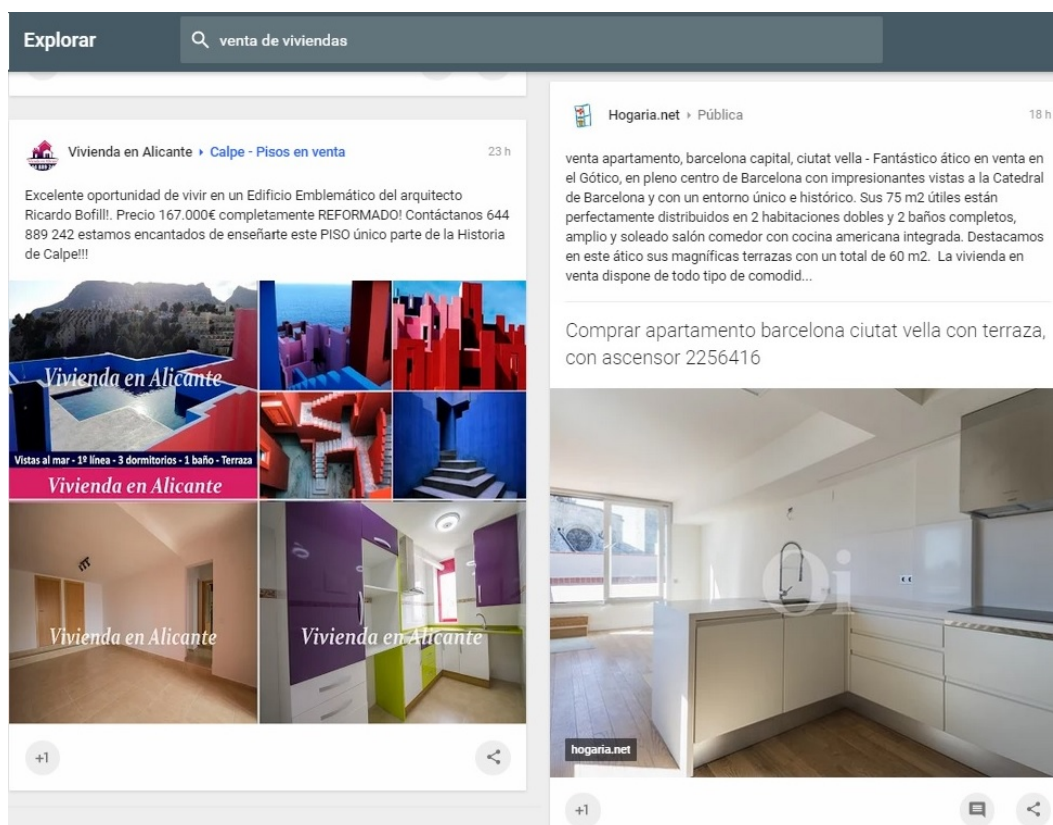
- Una página web la cual puede estar al acceso de todos los estratos sociales.
- Un blog inmobiliario que posibilite la apertura de información básica de cada planteamiento de vivienda existente o a futuro, así como su medio de accesibilidad económica.
- Inmobiliaria en las redes sociales como medio de publicidad y técnica de mercadeo.
- Directorios de Internet.
- Tablones de anuncios por internet.
- Anuncios de Facebook.

MEDIOS DE PUBLICIDAD TRADICIONAL

- Periódicos y revistas
- Elementos de publicidad impresos.
- Merchandising.
- Ferias inmobiliarias.
- Publicidad estática.

MODELO SEGÚN LAS REDES SOCIALES

Se mencionan ciertas plataformas o redes las cuales podrían servir para promover la gestión inmobiliaria y por ende la vivienda social, y por ende se genera una conclusión y/o criterio para cada red social o plataforma:



*Ilustración 91 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Google P+
Realizado Búsqueda por: Investigador
Buscador: Google Plus*

Se podría generar una exposición de vivienda social – en base a esta plataforma la cual exhiba los productos que ofrece el estado, así como el agente inmobiliario el cual impulsa la vivienda social para personas de clase baja.

En esta se podría realizar:

- La creación de un perfil individual del agente inmobiliario o de la página corporativa inmobiliaria.

- La creación de Hangouts los cuales presentan vinculación con YouTube y la web inmobiliaria.
- Generación de un RSS Feed de los perfiles y la página web de la inmobiliaria.
- Creación de los enlaces externos que recibiría la página web, generados para cada enlace los cuales podrían ser indexados de forma eficaz y óptima.

Se presenta una página como objeto de estudio para visualizar como se realiza el marketing de venta.

En este caso escogimos este perfil para realizar el estudio: **Vivienda en Alicante**.

The image shows a Google+ profile for 'Vivienda en Alicante'. The profile header features a collage of various window styles with colorful shutters (red, blue, yellow, green) and a central text overlay: "Cual es tu ventana perfecta? Te ayudamos a encontrarla". Below the header, the profile name "Vivienda en Alicante" is displayed with a house icon and "22 seguidores". There are two buttons: "INFORMACION" and "SEGUIR".

Below the profile information, there is a section titled "Intereses de Vivienda" with a "VER TODAS" link. This section displays four real estate listings, each with a map and a "SEGUIR" button:

- Carolinas Altas - Pisos en venta**: Vivienda en Alicante
- Los Ángeles - Piso en venta**: Vivienda en Alicante
- La Florida**: Vivienda en Alicante
- Cabo Huertas - Pisos en venta**: Vivienda en Alicante

*Ilustración 92 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Google +; Perfil principal
Realizado Búsqueda por: Investigador
Buscador: Google Plus*

Tiene la posibilidad de mostrar donde se encuentra ubicado el inmueble por medio de un mapa de referencia.

Vivienda en Alicante 7 d

Excelente oportunidad de vivir en un Edificio Emblemático del arquitecto Ricardo Bofill!. Precio 167.000€ completamente REFORMADO!
 Contáctanos 644 889 242 estamos encantados de enseñarte este PISO único parte de la Historia de Calpe!!!

Vivienda en Alicante

Calpe - Pisos en venta

Aquí encontrarás todos los pisos en venta en Calpe - Alicante

22 seguidores - 3 publicaciones - Público

SEGUIR

Vivienda en Alicante

Vistas al mar - 1ª línea - 3 dormitorios - 1 baño - Terraza

Vivienda en Alicante

Vivienda en Alicante

Vivienda en Alicante

*Ilustración 93 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Google +
 Realizado Búsqueda por: Investigador
 Medio: Google Plus*

Presenta varias publicaciones de vivienda, que permite visualizar los modelos de cada una de ella por medio de fotografías asociadas con una breve descripción del inmueble, en la que detalla su ubicación los m2 que posee el inmueble y el costo del mismo.

Cada uno de los enlaces que presenta en este caso el perfil inmobiliario, permite ser compartido a través de las redes sociales como medio de vinculación y publicidad en cada una de ellas.

FACEBOOK



El Camino hacia su Hogar



Vivienda Plus
Asesores Inmobiliarios

Vivienda Plus
Inmobiliaria Elche -
Asesores
Inmobiliarios
Inmobiliaria

Llamar ahora Me gusta Mensaje

Inicio Información Fotos Opiniones Más

Inmobiliaria - Elche

4.0 ★★★★★ CERRADO AHORA

Buscar publicaciones en esta página

A 95 personas les gusta esto

4.0 de 5 estrellas - 1 opinión
Ver opiniones

Cerrado ahora - 9:30-20:30
Obtener más información

Invitar a amigos a que indiquen que les gusta la página

INFORMACIÓN



Poeta Miguel Hernández nº58 BJ Elche Guardar

+34 966 09 48 35

Cerrado ahora
Hoy, 9:30-20:30

Pedir el rango de precios de Vivienda Plus Inmobiliaria Elche - Asesores Inmobiliarios

<http://www.viviendapluselche.com/>

Estado Foto/video

Escribe algo en esta página...

Vivienda Plus Inmobiliaria Elche - Asesores Inmobiliarios

10 de junio a las 7:25

Echa un vistazo a Preciosa vivienda seminueva en Avda. de las cortes valencianas.

Posee tres dormitorios, dos baños uno en suite, armario empotrado, amplio salón con balcón, cocina de diseño totalmente equipada, galería acristalada, preciosos acabados, suelos de tarima, baños amamparados y con muebles, gran armario empotrado en dormitorios principal totalmente vestido. Urbanización con piscina y juegos de niños, plaza de garaje incluida en el precio.

Llámanos por teléfono: ... Ver más



REF. 6816P - Piso Seminuevo en Avda de las Cortes Valencianas Elche

<http://www.viviendapluselche.com/es/propiedad/3659675/piso-venta-elche-toscar/> Descripción:...

YOUTUBE.COM

Me gusta Comentar Compartir

7

Escribe un comentario...

Ilustración 94 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Facebook

Realizado Búsqueda por: Investigador

Medio: Facebook

Se destaca como red social de preferencia para exponer la gestión inmobiliaria, dado que la mayoría de los habitantes del mundo (73%), utilizan la red como medio de gestión tanto social como para generar cambios, visualización de productos ya sea con enlaces externos que pertenezcan a la misma plataforma de Facebook.

Para promover la gestión inmobiliaria por esta red social se podría realizar:

- Al igual que en la plataforma de Google Plus, se debería realizar un perfil individual al igual que una página corporativa.
- La creación de un encabezado personalizado tanto para el perfil como para las páginas las cuales promuevan la gestión inmobiliaria.
- La creación de campañas publicitarias vía Facebook ADS, ajustando a quien estaría dirigido y como este permite que gracias a las recomendaciones de sus amigos y/o visitantes de la página inmobiliaria será dirigido a un mayor rango de espectadores los cuales permitan saber las ofertas inmobiliarias de vivienda social.
- De igual manera realizar un sistema de control de alcance de aquellos contenidos publicados en la página, para saber cuáles presentan una grande demanda y acorde a eso analizar para el producto a exponer
- Realizar publicidad de eventos así como de modelos de vivienda de la agencia inmobiliaria o del estado
- Creación de grupos y su participación como ejemplo para la aportación de la inmobiliaria con los diferentes interesados de vivienda que expone la misma.
- Creación de RSS Feed con las actualizaciones de estado de la inmobiliaria, para exponer la vivienda.

Descripción	Antes de empezar	Cómo crear un anuncio paso a paso	Casos reales																	
<p>2. Targeting</p> <p>Location: <input type="text" value="United States"/></p> <p><input checked="" type="radio"/> Everywhere</p> <p><input type="radio"/> By State/Province</p> <p><input type="radio"/> By City</p> <p>Age: <input type="text" value="18"/> - <input type="text" value="Any"/></p> <p>Conecta con tu público</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Llega a 400.000.000 de usuarios activos de Facebook. ▪ Relaciona tus anuncios con acciones sociales para hacerlos más relevantes. ▪ Crea demanda para tu producto con anuncios relevantes. 	 <p>Crea tu anuncio en Facebook</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Crea anuncios con texto e imágenes rápidamente. ▪ Anuncia tu propia página de internet, o bien contenido interno de Facebook como un evento o una página. ▪ Elige entre pagar por clics (CPC) o por impresión (CPM) en tu divisa. 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Female</th> <th>Male</th> <th>Age</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>██████████</td> <td>██████████</td> <td>13-17</td> </tr> <tr> <td>██████████</td> <td>██████████</td> <td>18-24</td> </tr> <tr> <td>██████████</td> <td>██████████</td> <td>25-34</td> </tr> <tr> <td>██████████</td> <td>██████████</td> <td>35-44</td> </tr> <tr> <td>██████████</td> <td>██████████</td> <td>45+</td> </tr> </tbody> </table> <p>Saca el máximo partido a tus anuncios</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mantente informado sobre el rendimiento de la publicidad con datos en tiempo real. ▪ Averigua qué usuarios hacen clic en tu anuncio. ▪ Haz cambios para maximizar los resultados. 	Female	Male	Age	██████████	██████████	13-17	██████████	██████████	18-24	██████████	██████████	25-34	██████████	██████████	35-44	██████████	██████████	45+
Female	Male	Age																		
██████████	██████████	13-17																		
██████████	██████████	18-24																		
██████████	██████████	25-34																		
██████████	██████████	35-44																		
██████████	██████████	45+																		

Ilustración 95 Como generar publicidad por medio de la red social de Facebook

Fuente: <https://www.lifestylealcuadrado.com/guia-marketing-facebook-pagina-fan-insights-ads/>

Se presenta una página como objeto de estudio para visualizar como se realiza el marketing de venta.

En este caso escogimos este perfil para realizar el estudio: **Vivienda Plus Inmobiliaria Elche – Asesores Inmobiliarios.**



Ilustración 96 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Imagen de perfil que representa a la inmobiliaria – Facebook

Realizado Búsqueda por: Investigador

Medio: Facebook

Presenta varias publicaciones de vivienda en venta, en la que detalla el área de m² de la vivienda a vender, así como el costo de la misma, además de donde se encuentra ubicada.

Ilustración 97 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Facebook

Realizado Búsqueda por: Investigador

Medio: Facebook

Presenta la posibilidad de enlazar videos para exponerlos en el perfil inmobiliario, así como incorporar imágenes que permitan al espectador visualizar el modelo de vivienda la cual está ofertando.

Además como se mencionó anteriormente permite compartir las publicaciones con miembros de la comunidad en línea.



Dado que esta plataforma está orientada a profesionales de diversos sectores, los cuales podrían promover la gestión inmobiliaria y sus beneficios.

Esta plataforma en un porcentaje mucho menor a las grandes redes sociales, no se descartaría, pero en la actualidad no es tan indispensable por lo menos en Ecuador.

Para promover la gestión inmobiliaria se podría:

- Compartir contenidos ya sea enlaces, artículos, videos referentes en este caso a la promoción de gestión inmobiliaria.
- Esta plataforma permite recibir recomendaciones y publicarlas en el perfil, lo cual podría servir para mejorar en los puntos débiles de la gestión inmobiliaria.
- El manejo de la creación de grupos los cuales se podría realizar un seguimiento, permitiendo crear datos estadísticos de los diversos intereses de individuo referente a la gestión inmobiliaria.
- Permitiendo a su vez publicar presentaciones de SlideShare, para ser una plataforma más dinámica y versátil.
- Se puede además obtener la geolocalización de los contactos de la inmobiliaria así como la ubicación del proyecto inmobiliario.
- Algo versátil y el cual puede promover trabajo, dado que la inmobiliaria puede publicar ofertas laborales.

PINTEREST

Esta plataforma se comunica por medio de exposición de imágenes y enlaces externos, que permitiría que la gestión inmobiliaria generara mayor comunicación visual y debido a los enlaces externos este compondría mayor información acorde al producto expuesto.

Además hay que tomar en cuenta que Pinterest es una plataforma que incita a la compra de un producto expuesto en la misma con un 26%.

Para promover la gestión inmobiliaria se podría realizar:

- La creación de una cuenta de la inmobiliaria la cual permitirá acceder a enlaces y exposición de productos de la misma.
- Esta plataforma presenta como ventaja compartir imágenes, las cuales pueden o no tener enlaces externos, por lo que podrían estar vinculados con las diferentes plataformas de vivienda social.
- Ya que presenta tableros los cuales diferencian un tema de otro, este podría generar diversos tableros acorde a la necesidad de exponer los productos inmobiliarios y sus respectivos requerimientos para acceder a los mismos.
- Dado que esta plataforma presenta la opción de bookmarket, la cual permite guardar el enlace de la página, la cual permite exponer por la red los diferentes productos.
- Otro de los beneficios que presenta esta red es que no tiene una publicidad invasiva, la cual no molestará al espectador para visualizar los productos inmobiliarios.

Century 21
RAMBLA

MULTIEXCLUSIVAS
ACCEDE A NUESTRAS PROPIEDADES EN VENTA

HACEMOS TODO POR REALIZAR TU DESEO

#portucasa

Inmuebles en Venta en El Rosario

Apartamento de 1 dormitorio a pie de playa

Un enclave perfecto para evadirse, perderse o reencontrarse en Tenerife. Situado sobre la Playa del Moro de Tabaiba Baja, con acceso directo a la playa desde su balcón. Dispone de plaza garaje en el colindante Edif. Andrea

[Ver más >>](#)

Adosado 3 dormitorios en Tabaiba Media

Diáfana y moderna zona de día en este adosado de tres dormitorios con vistas a la costa desde Tabaiba Media (Residencial Amanecer). Tranquila zona residencial y a escasos minutos de la autopista. Terraza con vistas al mar y patio-jardín posterior de 26 m²

[Ver más >>](#)

Adosado 3 dormitorios en Radazul Alto

Totalmente renovado y en perfecto estado, listo para entrar a vivir y disfrutar de sus 3 habitaciones. Disfruta de su piscina comunitaria rodeada de sus cuidados jardines, sólo a 10 minutos en coche de Santa Cruz.

[Ver más >>](#)

oodelacruz@century21.es
647819763

Comparte vía:

visitanos en century21.es

Creado con Wix ShoutOut. ¿Te gusta? ¡Inténtalo! Es gratis.

En este caso escogimos este perfil para realizar el estudio: **Century 21 Rambla.**

En el cual expone una serie de inmuebles a la venta en el sector de El Rosario.

La imagen y su respectivo enlace determinan el éxito que posee la promotora inmobiliaria.

Se destaca en la imagen las características principales de cada vivienda a vender, su ubicación y la disponibilidad de espacios acorde a un área específica.

Como podemos visualizar al ingresar al enlace externo de la imagen publicada en Pinterest, se detalla información adicional, relevante acerca de la vivienda que está promoviendo a la empresa inmobiliaria.

Century 21 ESPAÑA


HOME RESIDENCIAL COMERCIAL lifeStyle C21 C21 GLOBAL

Buscar por localidad o zona o ref. propiedad

← Volver

Piso 1 Hab


El Rosario, Tabaiba Baja Superficie 62.9 m2 N° Habitaciones 1 N° Wc 1 **99.000€**



FULL SCREEN

Ver Mapa

Olivia Cruz
CENTURY 21 Rambla
647819763
Rambla De Santa Cruz 25
Santa Cruz De Tenerife



Nombre

E-mail

Teléfono

Me gustaría saber sobre el inmueble con referencia: 0034-00251

← Volver

DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE

Un enclave perfecto para evadirse, perderse o reencontrarse en Tenerife. Situado sobre la Playa del Moro de Tabaiba Baja, este amplio apartamento de un dormitorio te brinda la posibilidad de disfrutar de maravillosos baños en el m... ver más

DETALLES

Operación	VENTA	Estado	Bueno
Referencia	0034-00251	N° Habitaciones	1
Superficie útil	62.9 m2	N° Wc	1
Superficie	72.5 m2	Tipo estacionamiento	Plaza
Año de construcción	1972	Certificación energética	SI

LOCALIZACIÓN

Provincia	Tenerife	Población	Tabaiba
Municipio	El Rosario	Zona	Tabaiba Baja

OPEN HOUSE
Fecha por determinar

Duración del préstamo (en años)

Tipo de interés

Importe estimado del inmueble

Valor del préstamo

Impuesto Municipal sobre Bienes Inmuebles

Seguro inmobiliario (valor mensual)

Valor mensual de la administración:

CENTURY 21 España nunca venderá o proporcionará información a terceros sin su consentimiento previo. Haga clic aquí para ver Renuncia y Política de Privacidad.

Ilustración 99 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – enlace externo – Pinterest

Realizado Búsqueda por: Investigador

Medio: Pinterest / Fuente: <http://century21.es/es/inmuebles/detalle/tenerife-el-rosario-tabaiba-tabaiba-baja/1150786/>

TWITTER



Dado a lo expuesto anteriormente Twitter es 32% aproximadamente, un medio confiable:

- El cual con la exposición de 140 caracteres y enlaces externos permite publicar productos inmobiliarios.
- La utilización de Hashtags para etiquetar contenidos compartidos, permitiendo compartir enlaces del blog de la inmobiliaria.

En este caso escogimos este perfil para realizar el estudio: **Crezenta Grupo Inmobiliario**.



*Ilustración 100 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda –Twitter
Realizado Búsqueda por: Twitter
Medio: Twitter*

YOUTUBE



Ilustración 101 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – YouTube

Realizado Búsqueda por: Investigador

Medio: YouTube

Se podría generar una exposición de vivienda social – en base a esta plataforma la cual exponga los productos que ofrece el estado, en base de elementos multimedia que en este caso sería videos que exalten el valor de vivienda social y las diferentes características de cada modelo de vivienda social.

En esta se podría realizar:

- La creación del canal respectivo para promover la gestión inmobiliaria.
- Optimizar los videos acorde a los modelos de vivienda que permitan al usuario visualizar los diferentes modelos.
- Generar enlaces además de videos los cuales permitan explorar la página principal de la inmobiliaria.
- Interactuar con los demás canales los cuales permitan una vinculación con el tema de vivienda social
- Así como la interacción con el usuario al cual está destinado.

Se presenta una página como objeto de estudio para visualizar como realiza el marketing de venta.

Es este caso escogimos este perfil para realizar el estudio: **Prodigia Capital**.

Prodigia Capital Suscribirse 31

[Página principal](#) [Videos](#) [Listas de reproducción](#) [Canales](#) [Debate](#) [Acerca de](#) [Q](#)

Team Leader®, la nueva generación inmobiliaria
 3118 reproducciones · Hace 2 años
 En Prodigia Capital convertimos la venta o alquiler de tu casa en una experiencia única.
 Estudiamos a fondo cada proyecto, lideramos el proceso de venta con la colaboración de las mejores inmobiliarias nacionales y dentro de una red internacional MLS, seleccionadas rigurosamente para cada caso, y lo posicionamos en los mejores buscadores.
 Somos la nueva generación inmobiliaria. ¡Descubre Team Leader!
<http://prodigiacapital.com/>

Videos populares

- Prodigia Capital. Por una Navidad diferente. 3,321 vistas · Hace 1 año
- Team Leader®, la nueva generación inmobiliaria 3,118 vistas · Hace 2 años
- BMP Prodigia Capital 1,091 vistas · Hace 1 año
- Espectacular ático duplex de lujo en Pedralbes 918 vistas · Hace 1 año
- ¡Bonita casa con jardín y piscina privados! 844 vistas · Hace 1 año
- Impresionante piso de 200m2 en Can Magi. 643 vistas · Hace 1 año

*Ilustración 102 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – YouTube
 Realizado Búsqueda por: Investigador
 Medio: YouTube*

Se visualiza la información del canal dado que es un medio visual de video.

Presenta varios medios visuales (videos), los cuales referente a las viviendas tanto en alquiler como de venta

Cada uno de los videos que presenta en este caso el perfil inmobiliario multimedia, permite ser compartido a través de las redes sociales como medio de vinculación y publicidad en cada una de ellas, así como un enlace para suscribirse al canal.

Hay que tomar en cuenta que este puede ser un medio factible para la publicación de información multimedia de la creación y promoción de vivienda social.

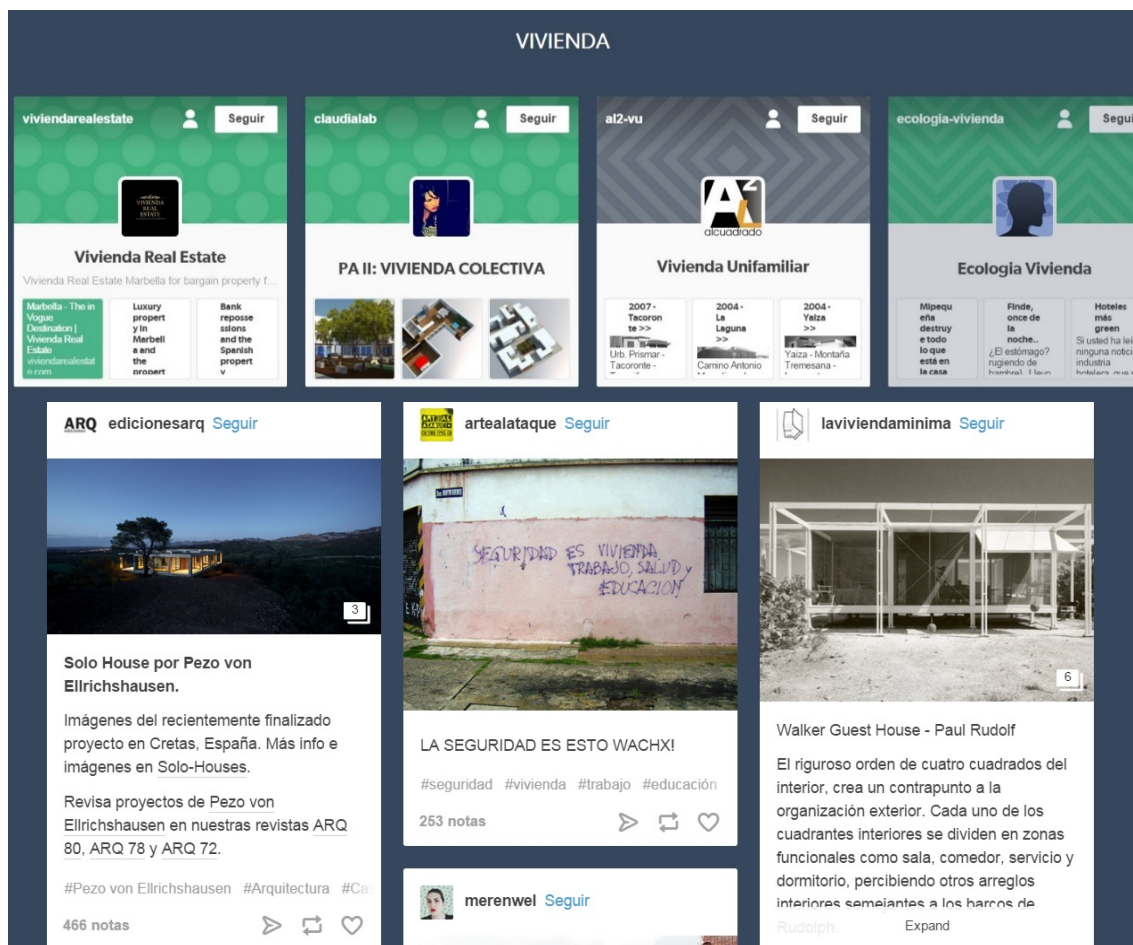


Ilustración 103 Ejemplo de Publicidad de Venta de Vivienda – Tumblr
 Realizado **Búsqueda por:** Investigador
 Medio: Tumblr

Al igual que Pinterest esta plataforma se comunica por medio de imágenes y enlaces los cuales permiten acceder a diversos blog o paginas interactivas que permitirán exponer diferentes tipos de vivienda social y sus beneficios.

En esta se podría realizar:

- La creación de un blog inmobiliario que posea plantillas personalizables, que permita que el usuario que visite la misma pueda manejar la información sin problemas.
- Publicación de contenidos referentes a vivienda social.
- Seguimiento de diversas páginas o blogs que permitan complementar información.

- Así como un seguimiento de los contenidos publicados por fecha.

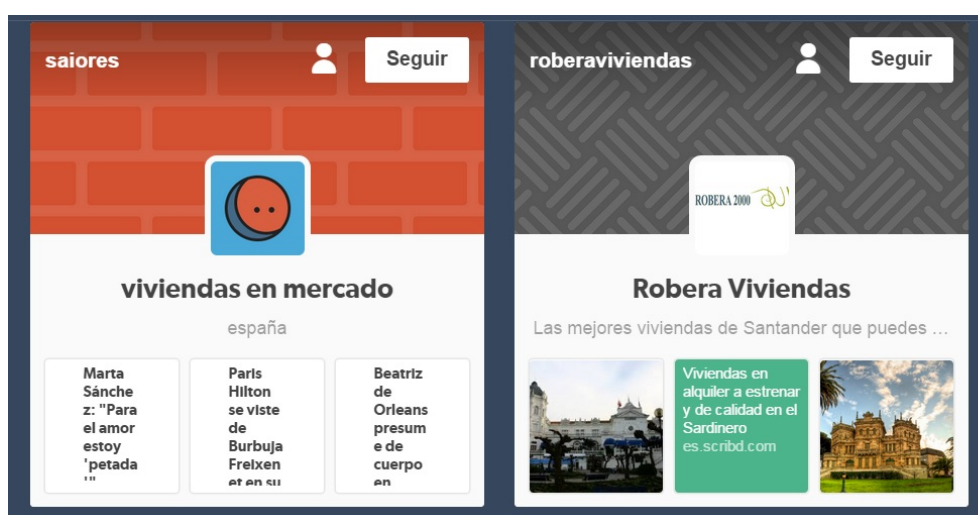
Se presenta una página como objeto de estudio para visualizar como realiza el marketing de venta.



*Ilustración 104 Ejemplo 1 de Publicidad de Venta de Vivienda – Tumblr
Realizado Búsqueda por: Investigador
Medio: Tumblr*

Debemos destacar que el inicio de Tumblr al generar la búsqueda en este caso de vivienda, aparecen varios blog, los cuales pueden ser modelos de viviendas, compra – venta, alquiler, o análisis arquitectónicos o un sinfín de temas de vivienda.

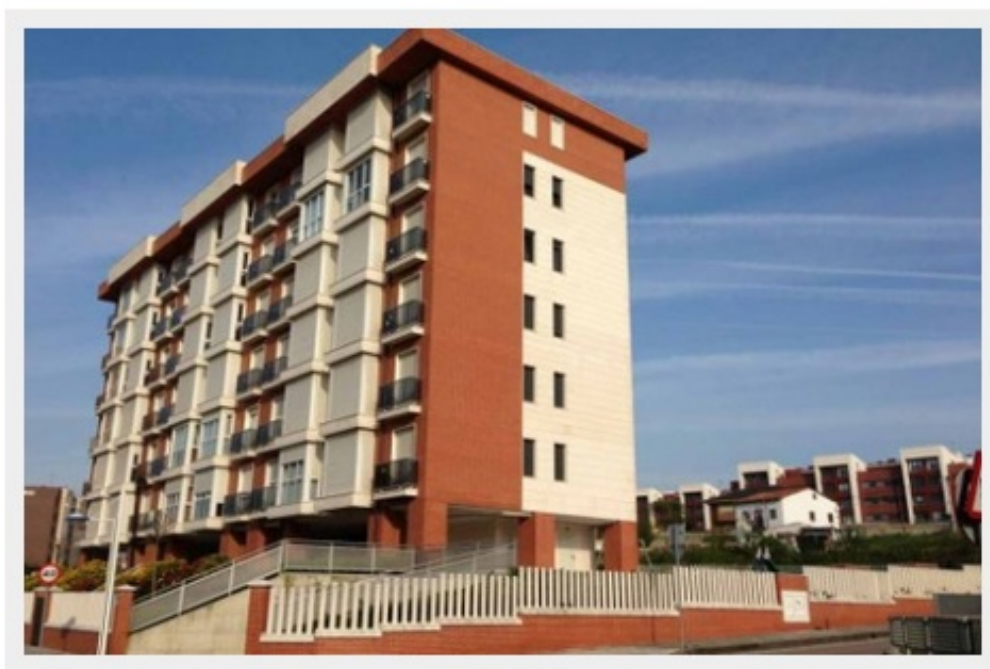
Es este caso escogimos este perfil para realizar el estudio: **Robera Viviendas**.



*Ilustración 105 Ejemplo 1 de Publicidad de Venta de Vivienda específico – Tumblr
Realizado Búsqueda por: Investigador
Medio: Tumblr*

Tiene la posibilidad de mostrar diferentes enlaces externos los cuales posibilitan observar las diferentes publicaciones, en un ambiente de blog como ya se dijo externo.

Photo September 26, 2014





Aún quedan disponibles algunas de nuestras [viviendas en alquiler en El Sardinero de Santander](#). Puedes visitar nuestras oficinas o el piso piloto para recibir más información.

Tags: viviendas en alquiler en el sardinero de santander, viviendas de alquiler en santander, viviendas de alquiler en el sardinero, viviendasalquilerelsardinerosantander

*Ilustración 106 Ejemplo 2 de Publicidad de Venta de Vivienda – Tumblr
Realizado Búsqueda por: Investigador
Medio: Tumblr*

Además presenta una breve descripción del inmueble o de alguna publicación que se realice en el blog. Para posteriormente enlazarnos al blog específico del mismo.

CONCLUSIONES CAPÍTULO VI

CONDICIONANTE	VIABILIDAD	CONCLUSIÓN
MODELOS DE GESTIÓN FRANCES PARA ECUADOR		<p>Se tomaría como base de gestión hacia el ámbito Ecuatoriano dado que permitiría que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Este modelo basicamente aporte con ayudas a la piedra, lo cual permitirá una generación de préstamos para acceso a la propiedad. • Al igual que préstamos para arriendo . • Y en un menor porcentaje aporte para mejorar el habitat de la vivienda. • En su contraparte ayudas a la persona, estas podría ser periodicas ya sea la propiedad de arriendo o propia. • Asignaciones sociales de alojamiento para aquellas personas que bajos recursos económicos. • La liberación de arrendamientos privados, para fortalecer el arrendamiento público, para acceso a personas de la clase baja.
MODELO DE GESTIÓN ALEMANA PARA ECUADOR		<p>Se tomaría como base de gestión hacia el ámbito Ecuatoriano dado que permitiría que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Según el estudio del MIDUVI para este año el porcentaje de necesidad e vivienda es de 1.95% sin tomar en cuenta aquellas viviendas que fueron destruidas a caausa del Terremoto en Mababí. • Presenta las mismas bases que el modelo Frances en lo referente a ayuda tanto a la piedra como a la persona. • Pero la ayuda a la persona se dirige al pago del coste de la vivienda, que en Ecuador generaría un aporte a las familias que no poseen recursos economicos para abastecer las necesidades diarias de su familia. • Un aporte mas importante de este modelo, es aquel que prporciona una reducción del coste de la vivienda para personas de bajos recursos económicos, en la que ya obtenida la vivienda ya sea arrendada o propia (existiria mayor factibilidad en vivienda de arrendamiento) no existiese desahucio por la falta de pago de la misma, sino que se imponga un gravamane por incumplimiento lo cual se despejaría ya pagada la deuda de la vivienda social.


MODELOS DE REDES SOCIALES PARA GESTIONAR PUBLICITAR VIVIENDA SOCIAL		<p>Es importante conocer que los medios, redes y plataformas sociales permiten agilizar la propagación de información, en este caso de la gestión inmobiliaria.</p> <ul style="list-style-type: none">• Facebook sería el primer medio social el cual permitiese generar publicidad y exposición de una vivienda social para personas de bajos recursos dado que el 73% de las personas manejan esta red.• Twitter como medio confiable el cual permite agilizar las búsquedas y además gestor del 38% de influencia en la compra de productos, sería un elemento importante en la promoción de vivienda social.• Y finalmente Pinterest con el 26% de confiabilidad esta plataforma permitiría enlazar visualmente a partir de imágenes y enlaces a través de las anteriores redes sociales y a del blog inmobiliario de vivienda social.• Youtube una plataforma visual y auditiva la cual estaría al alcance de todos (se incluye personas con capacidades especiales), dado que las anteriores redes sociales manejan esta plataforma como medio de vinculación con diversos sucesos que plasma este medio.
---	---	--

Tabla 96. Conclusiones de temas analizados

CAPÍTULO VII



VIVIENDAS
cooperativas

OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO

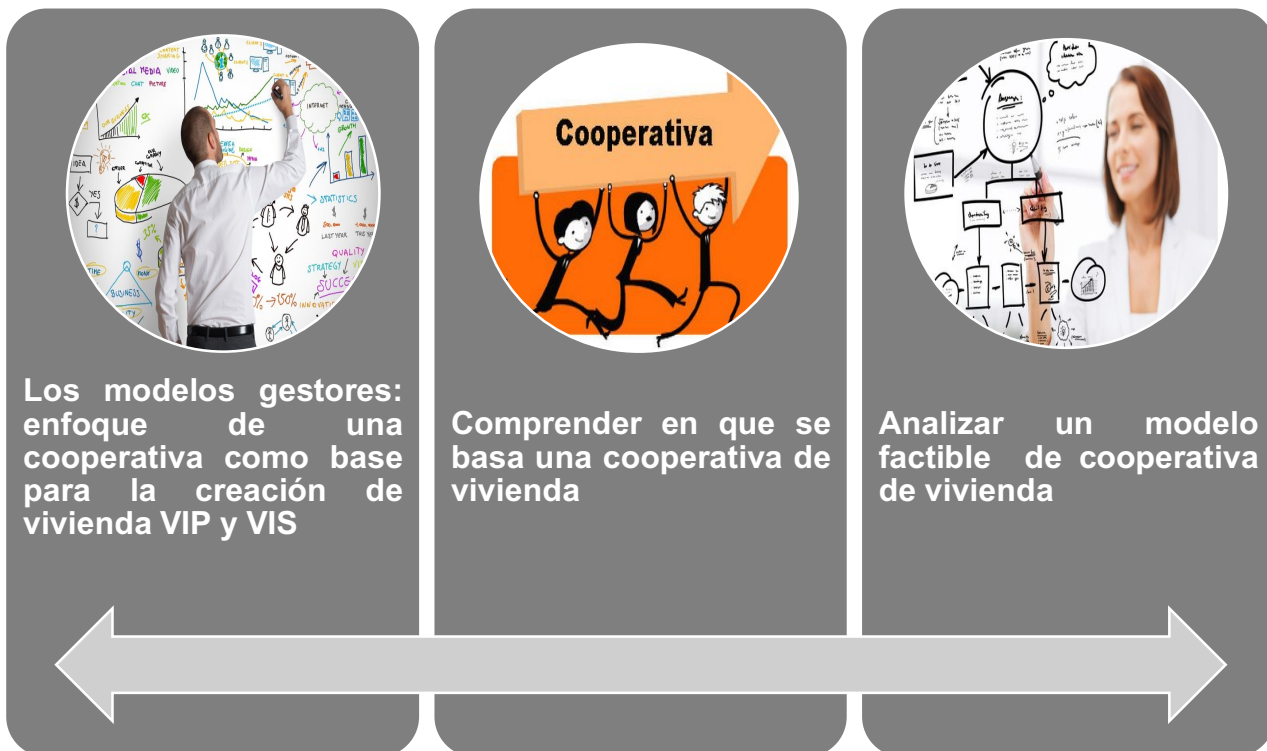


Ilustración 107 Objetivos del capítulo

FACTORES PREVIOS PARA ANALISIS.

Se realiza un estudio previo como antesala de ciertos tipos de sociedades que podrían ayudar a la base investigativa que presenta este documento.

Estas se estudian mediante el análisis de ayuda para vivienda, es decir enfocadas al crédito para bienes:

<p>Cooperativa de Vivienda</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Una cooperativa de vivienda es aquella que presenta como objetivo promover a sus socios de vivienda, locales, bienes inmuebles, adquiriendo suelo para construir y urbanizarlo.
<p>Comunidad de Bienes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Es un cuasicontrato en el cual una cosa, derecho o masa patrimonial pertenece a varias personas, ya sean físicas o jurídicas, denominados comuneros. • Consistiendo en un acuerdo privado entre dos o mas miembros autónomos (socios comuneros), que mantienen su condición de autónomos en todo lo que ello supone y que ostentan la propiedad y titularidad de una cosa o dercho pro indiviso, es decir a aquellos bienes que se rean en comunidad los cuales no pueden ser repartidos.
<p>Sociedad Anónima o Compañía Limitada</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Es una entidad jurídica cuya existencia se distingue de la de su propietario, en la cual sus titulares participan del capital social mediante acciones que les confieren derechos económicos y políticos.

Ilustración 108 Tipos de Sociedades: Cooperativa, Comunidad de Bienes y Sociedad Anónima.

MODELOS O TIPOS DE SOCIEDADES

Este es un claro ejemplo español en el año 2015, de modelo de sociedades existentes:

TIPOS DE SOCIEDADES							
Personalidad		Tipo de Sociedad	Nº socios	Capital mínimo	Máximo de capital de 1 socio	Responsabilidad	Fiscalidad Directa
Personas Físicas	Personas Naturales	EMPRESARIO INDIVIDUAL	1	No existe mínimo Legal		Ilimitada	Rendimientos por actividades económicas
		COMUNIDAD DE BIENES	2	No existe mínimo Legal		Ilimitada	Rendimientos por actividades económicas
		SOCIEDAD CIVIL	2	No existe mínimo Legal		Ilimitada	Rendimientos por actividades económicas
Personas Jurídicas	Sociedades Mercantiles	SOCIEDAD COLECTIVA	2	No existe mínimo Legal		Ilimitada	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA S.L.	1	3.000 € 100% desembolsado	No existe límite	Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA	Máximo 5	3.012 €	120.202 €	Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD ANÓNIMA S.A	1	60.000 € 25% desembolsado. Resto en 5 años	No existe límite	Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD COMANDATARIA POR ACCIONES	2	60.000 €		Socios Colectivo: Ilimitados - Socios Comandatarios: Limitada	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD COMANDATARIA SIMPLE	2	No existe mínimo Legal		Socios Colectivo: Ilimitados - Socios Comandatarios: Limitada	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD LABORAL	3	60.000 €		Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD LIMITADA LABORAL S.L.L.	3	3.000 € 100% desembolsado	1/3	Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL S.A.	3	60.000 € 25% desembolsado. Resto en 5 años	1/3	Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD COOPERATIVA COOP.	3	Según estatutos. En algunas CCAA hay un mínimo	1/3	Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades (Régimen Especial)
	Sociedades Mercantiles Especiales	AGRUPACIÓN DE INTERÉS ECONÓMICO	2	No existe mínimo Legal		Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades
		SOCIEDAD DE INVERSIÓN MOBILIARIA	2	Mínimo fijado en los Estatutos		Limitada al capital aportado	Impuesto por Sociedades

Tabla 97. Tipos de Sociedades

Fuente: <http://infoautonomos.economista.es/tipos-de-sociedades/crear-una-sociedad-comparativa-de-formas-juridicas/>

TIPOS DE SOCIEDADES					
TIPO DE SOCIEDAD	Nº socios	Capital mínimo	Máximo de capital de 1 socio	Responsabilidad	Tipos de socios
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA S.L.	1	3.000 € 100% desembolsado	No existe límite	Limitada al capital aportado	Capitalistas y/o trabajadores
SOCIEDAD ANÓNIMA S.A	1	60.000 € 25% desembolsado. Resto en 5 años	No existe límite	Limitada al capital aportado	Capitalistas y/o trabajadores
SOCIEDAD COOPERATIVA COOP.	3	Según estatutos. En algunas CCAA hay un mínimo	1/3	Limitada al capital aportado	Trabajadores
SOCIEDAD LIMITADA LABORAL S.L.L.	3	3.000 € 100% desembolsado	1/3	Limitada al capital aportado	51% trabajadores
SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL S.A.	3	60.000 € 25% desembolsado. Resto en 5 años	1/3	Limitada al capital aportado	51% trabajadores

Tabla 98. Tipos de Sociedades

Fuente: <http://infoautonomos.economista.es/tipos-de-sociedades/crear-una-sociedad-comparativa-de-formas-juridicas/>

Según el artículo de infoautónomos y elEconomista.es, una sociedad puede crearse cuando dos o más personas deciden asociarse para emprender un proyecto.



Ilustración 109 Sociedades Comerciales - Jurídicas
Fuente: <http://mapamundial.co/d/mapadeAlemania>

En el que además expone las características de los tipos de sociedad, las cuales resaltaré las más importantes como base de estudio previo para estudios en posteri.

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA S.L.



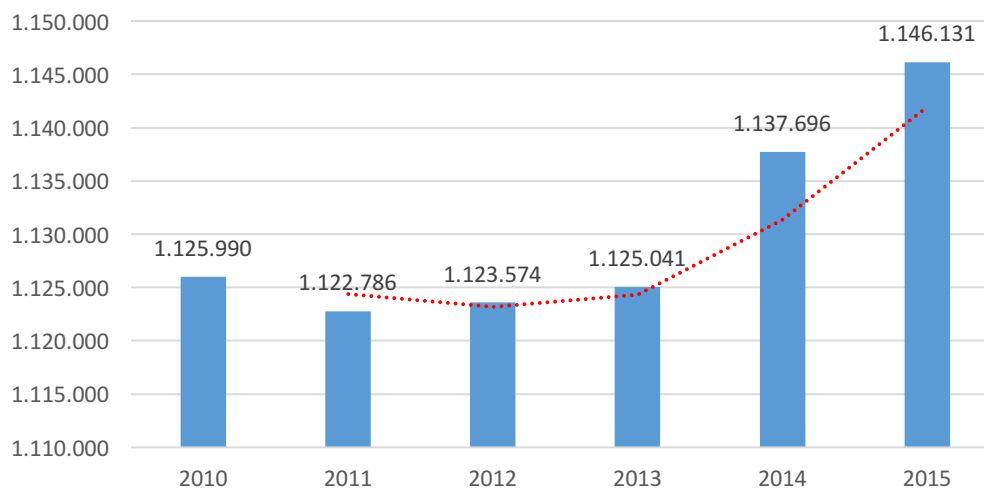
Ilustración 110 Sociedad de Responsabilidad Limitada

Fuente: Anfix.tv – ¿Hasta google llega la responsabilidad limitada de los socios de una entidad?

- Su grado de utilización es habitual, sobretodo en el caso de pequeños empresarios y debido a su operatividad en el tráfico jurídico para la gran mayoría de actividades comerciales.
- La responsabilidad de los socios se encuentra limitada por el capital aportado.
- Su división del capital social es por medio de participaciones.
- Presenta obligaciones fiscales los cuales son: impuestos de sociedades e IVA.
- Su régimen de seguridad social, es un régimen autónomo para administradores y socios que tengan el control de la sociedad, los restantes se encuentran en un régimen general.
- Se encuentra compuesto por un organismo de administración los cuales son la junta general de socios y administrador(es) o consejo de administración.

Sociedades de responsabilidad limitada

Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica



Gráfica 99 Sociedades de Responsabilidad Limitada – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica
Fuente: Instituto Nacional de Estadística – España
Realizado por: Investigador

Se puede visualizar que existe un crecimiento en la creación de sociedades de responsabilidad limitada ya que en el año 2010, existían 1.125.900 sociedades de esta índole, mientras que para el año 2014 (1.137.696), estas tuvieron un crecimiento diferencial de 11.706 sociedades más que en el año 2010, y para el año 2015 estas se incrementaron a 8435 sociedades más en comparación al anterior 2014.

Presentando ventajas tales como:

- Su responsabilidad frente acreedores se limita al capital social y bienes a nombre de la empresa.
- Presenta una sencillez en cuanto a trámites burocráticos, para su constitución como para el mantenimiento.
- Los costes de constitución en este caso de España son sobre los 600 euros, capital y s.s. aparte.
- Mientras que su capital social mínimo exigido relativamente bajo es de 3.006 euros.
- El número de socios es el mínimo posible.

Sus desventajas pueden ser:

- Las participaciones no son fácilmente transmisibles, en la que su venta es regulada por los estatutos de la sociedad y de la Ley.

SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA S.L.N.E



*Ilustración 111 Sociedad Colectiva
Fuente: Google Imágenes*

- Su grado de utilización es creado para facilitar y agilizar la creación de sociedades mercantiles por parte de pequeños emprendedores.
- La responsabilidad de los socios se encuentra limitada por el capital aportado.
- Su división del capital social es por medio de participaciones sociales.
- Presenta obligaciones fiscales los cuales son: impuestos de sociedades e IVA; existiendo ventajas fiscales para aplazamientos en el año de constitución de la sociedad.
- Su número de socios es un máximo de 5, y un mínimo de 1.

- Mientras que su capital social mínimo es de 3.000 euros y un máximo de 120.202 euros; este capital mínimo debe ser desembolsado mediante aportaciones dinerarias.
- Se encuentra compuesto por un organismo de administración el cual unipersonal o pluripersonal.
- Su régimen de seguridad social está regido por el régimen autónomo para administradores y socios, que posean el control de la sociedad, el resto se encuentra en un régimen general.
- Presenta un objeto social el cual es genérico lo que permite tener una mayor factibilidad en el desarrollo de actividades empresariales distintas, sin modificar estatutos.
- Presenta una duración máxima de 3 años, para posteriormente transformarse.

Presentando ventajas tales como:

- Su responsabilidad frente acreedores se limita al capital social y bienes a nombre de la empresa.
- Los costes de constitución en este caso de España son sobre los 600 euros, capital y s.s. aparte.
- Mientras que su capital social mínimo exigido relativamente bajo es de 3.006 euros.
- El número de socios es el mínimo posible.
- Se puede realizar su constitución por internet, o personalmente por lo cual es ágil.
- Presenta un sistema de contabilidad simplificado.
- Como ya se mencionó su existen ventajas fiscales en base aplazamientos.
- Presenta una regulación legal basado en la Ley 7/2003 del 1 de abril.

Sus desventajas pueden ser:

- Dado que presenta una duración de 3 años, esta es una forma jurídica transitoria, generalmente esta debe transformarse en una Sociedad Limitada.

SOCIEDAD ANÓNIMA S.A.

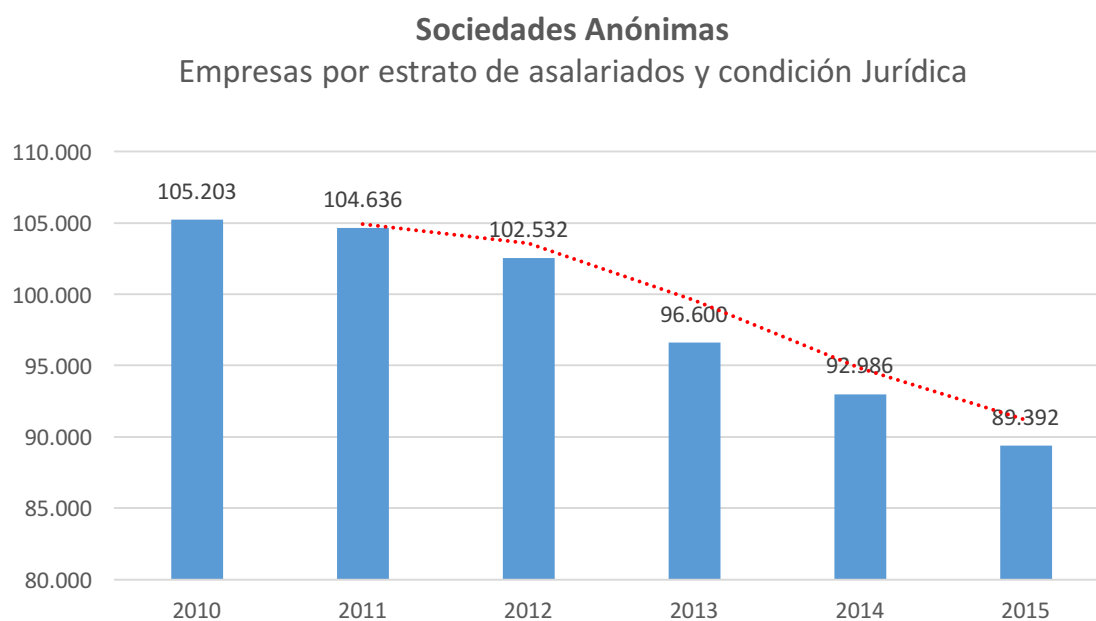


Ilustración 112 Sociedad Anónima

Fuente: Posttigo – Diferencias básicas entre la sociedad anónima S.A. y la Sociedad de Responsabilidad Limitada SRL.

- Su grado de utilización es poco habitual (hablando del contexto español), dado que trata de un tipo de societario pensado para grandes empresas, con numerosos accionistas, no tanto para empresas familiares o unipersonales.
- Presenta un mínimo de capital que 60.000 euros.
- La responsabilidad de los socios depende del capital aportado.
- Su división de capital social es basado en acciones nominativas o al portador.
- Presenta obligaciones fiscales las cuales son: impuesto de sociedades e IVA.

- El régimen de seguridad social, es un régimen autónomo para administradores y socios que posean control de la sociedad los restantes se encuentran en un régimen general.
- Su organismo de administración se encuentra compuesto por la junta general de socios y administrador(es) o consejo de administración.



Gráfica 100 Sociedades Anónimas – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica
Fuente: Instituto Nacional de Estadística – España
Realizado por: Investigador

Claramente se visualiza un decrecimiento notable entre los años 2011 hasta el 2015, con un número diferencial de 15.811 sociedades anónimas que han dejado de existir, este valor es basado en los datos del año 2010 de 105.203 sociedades anónimas y el valor del año 2015 de 89.392 sociedades.

Presentado ventajas tales como:

- En la que la responsabilidad frente acreedores se limita al capital social y bienes a nombre de la empresa, al igual que la Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Presenta una libre transmisión de las acciones.
- La incorporación de un amplio número de socios es más fácil.
- Esta puede ser unipersonal.

Sus desventajas pueden ser:

- Su capital social mínimo es mucho mayor que el resto de los tipos de sociedad.
- Su gestión administrativa es compleja ya sea en los trámites de constitución como en el funcionamiento diariamente.

SOCIEDAD COOPERATIVA.



Ilustración 113 Sociedad Cooperativa
Fuente: Emaze – Sociedades Mercantiles

- Su grado de utilización es una forma económica social, acoplada a empresas en la que los trabajadores son propietarios de la misma.

En estas cooperativas existen las cooperativas de trabajos asociados, las cuales mancomunan a personas naturales con capacidad legal y física para trabajar, con el objetivo de proporcionar a los socios puestos de trabajo.

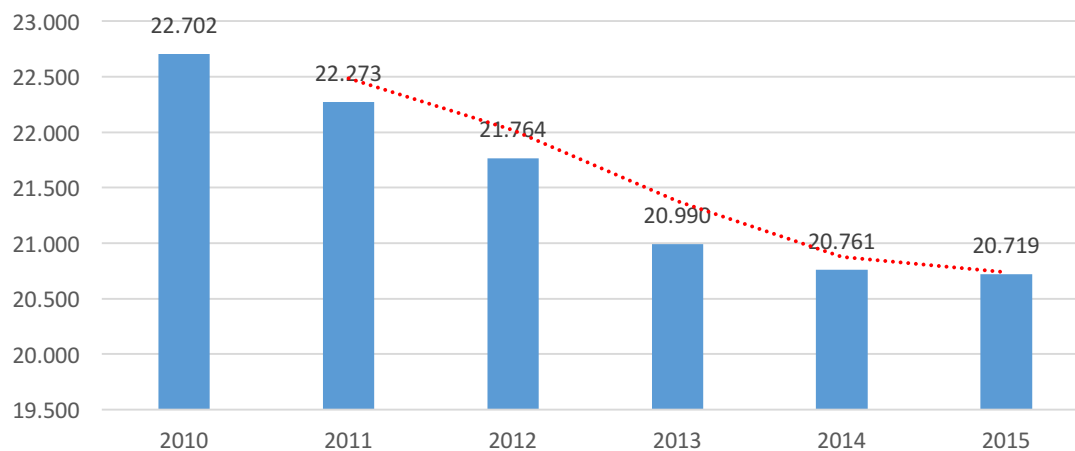
- Su capital mínimo depende básicamente de los estatutos.
- La responsabilidad de los socios se encuentra limitada a la aportación suscrita de los mismos.

- Esta cooperativa se encuentra compuesta por:
 1. Socios de trabajo, en el cual ninguno de ellos puede ser más de 1/3 del capital social.
 2. Pueden participar asociados, los cuales aporten capital pero siempre en minoría.
 3. Los trabajadores asalariados no pueden ser más del 30% de los socios, dado el caso de superar el mismo es preciso ofrecer la condición de socios para mantener la proporción.

- Su división de capital social es basado en participaciones.
- Presenta obligaciones fiscales las cuales son: impuesto de sociedades e IVA. En el que el impuesto de sociedades cuenta con tipos preferentes de 20% de beneficios y el 10% las protegidas.
- Su régimen de seguridad social se encuentra compuesto por socios trabajadores los cuales pueden optar entre cotizar por el régimen especial de trabajadores autónomos o por el régimen general, pero todos en el mismo régimen.
- Se encuentra compuesto por un organismo de administración el cual es la asamblea general de socios, el consejo rector o el administrador único.
- Su sistema de votación no es proporcional al capital social.

Sociedad Cooperativa

Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica



Gráfica 101 Sociedad Cooperativa – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica
Fuente: Instituto Nacional de Estadística – España
Realizado por: Investigador

Basado en la gráfica se visualiza que para el año 2010 las sociedades cimentadas en cooperativas eran de 27.702, mientras que ya se nota un decrecimiento notorio para el 2012 con 21.764, es decir con una diferencia a la baja de 938 cooperativas y que para el año 2015 estas disminuirían aún más con una diferencia de 1045 sociedades que se han disuelto para ese año.

Presentado ventajas tales como:

- Su carácter social en que la empresa es propiedad de los trabajadores en condiciones de igualdad.
- Presenta una organización participativa y democrática.
- Presenta una responsabilidad frente a acreedores limitada al capital social y bienes a nombre de la empresa.
- Presenta beneficios fiscales en la constitución y en la tributación por beneficios.
- Presenta una gran ventaja en la obtención de ayudas y subvenciones (capitalización por desempleo, incentivos a la inversión de cada CCAA).
- Existiendo un derecho de desempleo si se ha cotizado en el Régimen General de Seguridad Social.

- Presenta autofinanciación en caso de beneficios: fondos de reserva obligatoria, de educación y promoción.

Sus desventajas pueden ser:

- Puede existir un mínimo de 3 socios trabajadores.
- Presenta una menor agilidad en la toma de decisiones en el caso de funcionamiento asambleario.
- Presenta una mayor complejidad administrativa en el proceso de su constitución.

Su Regulación Legal está basada en cada comunidad autónoma regula el funcionamiento de las cooperativas con normas especiales.

SOCIEDADES LABORALES



Ilustración 114 Sociedades Laborales

Fuente: Eficiencia Empresarial – Sociedades Laborales, que son y para qué sirven

- Su grado de utilización son formas especiales de S.L y S.A, en las que la mayoría del capital pertenece a los trabajadores, por lo cual se le considera como una economía social.

- Presenta un número mínimo de 3 socios, en el que 2 de los cuales deben tener un contrato indefinido.
- La responsabilidad de los socios depende del capital aportado.
- Se encuentra compuesto de socios trabajadores que posean el 51% del capital y que posean un contrato indefinido, en la que los socios capitalistas no puedan tener más del 49% del mismo. La máxima participación de un socio será del 33.3%.
- Presentando un número de trabajadores asalariados de 25%, y el 15% en empresas con más de 24 socios.
- Su división de capital social es basado en participaciones en la S.L.L y acciones nominativas o al portador en el S.A.L.
- Presenta obligaciones fiscales las cuales son: impuesto de sociedades e IVA.
- El régimen de seguridad social, es un régimen general, el cual incluye protección de desempleo, con excepción de los administradores sociales con funciones de dirección los cuales perderán la protección por desempleo.
- Aquellos socios con vínculos familiares de hasta segundo grado que convivan en el mismo domicilio y tengan más del 50% de la sociedad, los cuales deberán cotizar en el régimen de autónomos.
- Los socios trabajadores de una S.L.L pueden entre cotizar por el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos o por el Régimen General., pero todos en el mismo régimen.
- En la S.A.L, todos deberán optar por el régimen general.
- Se encuentra compuesto por un organismo de administración los cuales son la junta general de socios y administrador(es) o consejo de administración.

Presentado ventajas tales como:

- Presenta un carácter social en que la empresa es propiedad de los trabajadores.

- Responsabilidad frente a acreedores limitada al capital social y bienes a nombre de la empresa.
- Presenta beneficios fiscales en la constitución.
- Presenta ayudas y subvenciones (capitalización por desempleo, incentivos a la inversión de cada CCAA).
- Existiendo derecho a desempleo si se ha cotizado en el Régimen General de la Seguridad Social.
- Autofinanciación en caso de beneficios: Fondo especial de reserva.

Sus desventajas pueden ser:

- Para su conformación debe presentar como mínimo 3 socios, en el cual 2 de ellos deben ser trabajadores.
- Se puede generar una menor agilidad en la toma de decisiones en caso de funcionamiento asambleario.
- Presenta una mayor complejidad administrativa en el proceso de su constitución, debido que al no existir en cada comunidad autónoma unos registros específicos para esta clase de sociedades.

SOCIEDAD DE PROFESIONALES



Ilustración 115 Sociedades Laborales
Fuente: Google Imágenes

- Su grado de utilización son formas especiales de S.L, la cual fue regulada en el año de 2007, y que presenta una buena acogida entre los colectivos profesionales afectados.
- Presenta una forma societaria en la cual los profesionales podrán constituirse con arreglo a cualquiera de las formas societarias existentes, siempre y cuando se contemplen los requisitos de la Ley de Sociedades Profesionales.
- El objeto social es el ejercicio profesional cuyo desempeño requiere titulación universitaria e inscripción en el correspondiente Colegio Profesional.
- Tres cuartas partes del capital y de los derechos de voto pertenezcan a socios profesionales, los cuales deberán reunir los requisitos que amerite cada profesión.
- Para generar una transmisión de participaciones y acciones, es preciso el consentimiento de todos los socios profesionales. Salvo aquellos estatutos que permitan la transmisión con concordación de la mayoría de los accionistas.
- Su organismo de administración se encuentra compuesto por socios profesionales, los cuales deben ocupar al menos las tres cuartas partes de los miembros de los órganos de administración.

Presentado ventajas tales como:

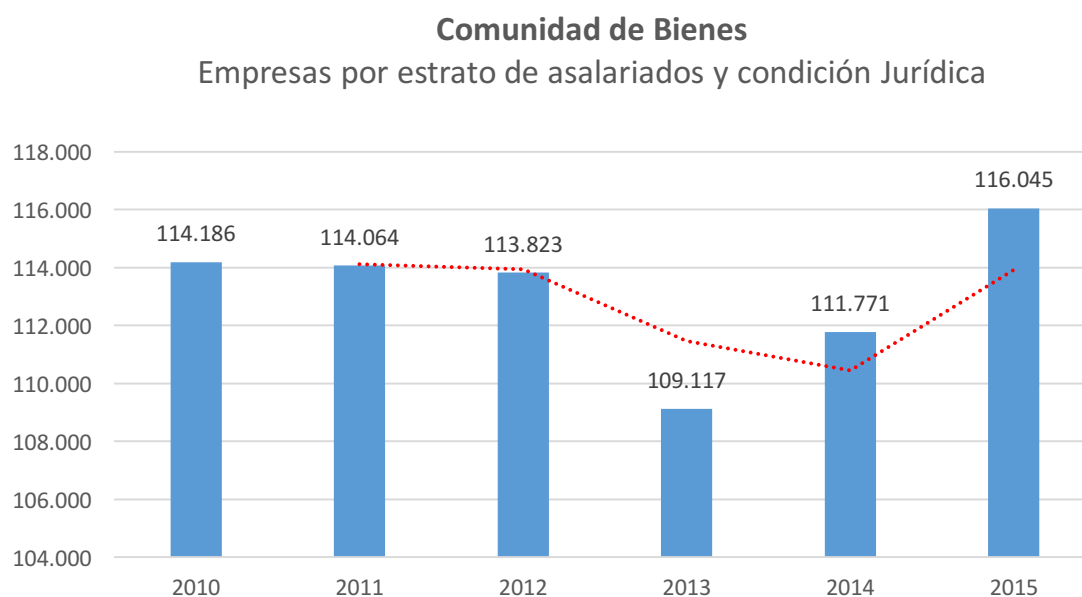
- Evita que personas que no presenten una formación académica y la habilitación necesaria, ejerzan la actividad acorde a su profesión.
- Permite ofrecer mayores garantías y coberturas económicas a los ciudadanos, en cuanto a usuarios de servicios profesionales.

COMUNIDAD DE BIENES

La comunidad de bienes como ya se había mencionado es un acuerdo entre dos o más autónomos.

Esta es una opción recomendable dado que no exige numerosas inversiones y en los que se prefiera mantener sencillez en su gestión.

En el año 2015, en España, según datos del Directorio Central de Empresas INE, existen 116.045 comunidades de bienes, lo que supone el 3.56% de todas las empresas.

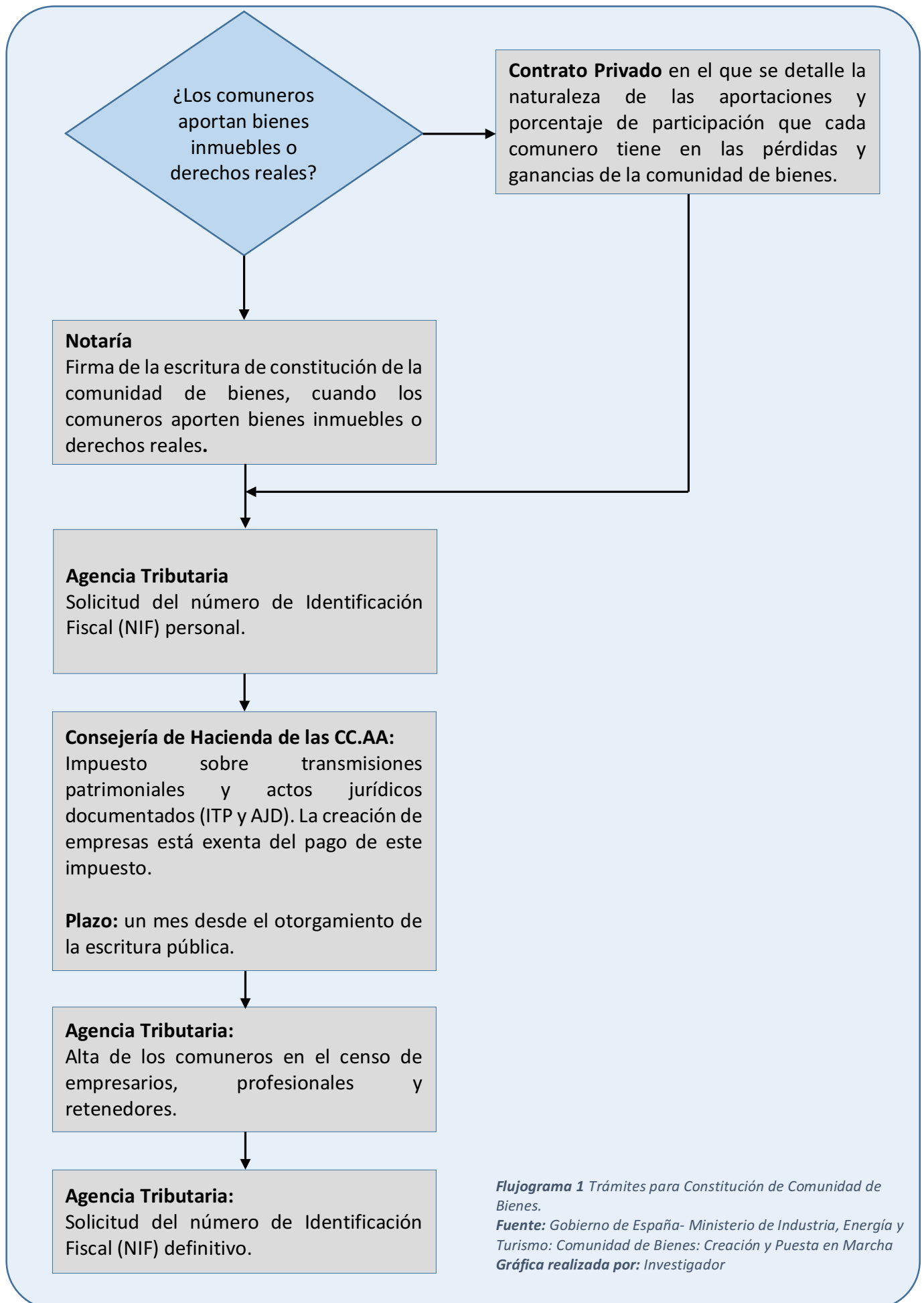


Gráfica 102 Comunidad de Bienes – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica
Fuente: Instituto Nacional de Estadística – España
Realizado por: Investigador

Como se puede visualizar los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística se valora como ha tenido un avance exponencial la creación de comunidades de bienes en las que en el año 2010 presentaban 114.186 comunidades, mientras que en el año 2013 estas decrecen hasta llegar a 109.117, pero para el año 2015 llegan a un total de 116.045 llegan a la creación de comunidades de bienes, es decir 6.928 comunidades más creadas para este último año.

- Se realiza un contrato privado de comunidad de bienes, en el cual se detalla la actividad que presentará el negocio.
- Así como las aportaciones de cada comunero, estas podrán ser de dinero o en especie.
- El porcentaje de participación de cada comunero, así como las pérdidas y ganancias que presenta el mismo.
- Es recomendable una constitución en escritura pública, dado que en ocasiones cuando se aporten bienes inmuebles o derechos reales.

- Presenta un número mínimo de 2 socios.
- La responsabilidad de los socios, es que las deudas frente a terceros es ilimitada, es decir que sus bienes presentes y futuros se respaldan el uno al otro.
- Presenta obligaciones fiscales las cuales son: impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).
- La comunidad de bienes carece de personalidad jurídica propia.
- Se rige por el código de comercio en materia mercantil y además por el código civil en cuanto a derechos y obligaciones.
- No se insta a una aportación mínima, los miembros pueden aportar bienes, pero no pueden aportar solo dinero o solo trabajo, deben ser ambos.



SOCIEDAD COLECTIVA



Ilustración 116 Sociedad Colectiva
Fuente: Google Imágenes

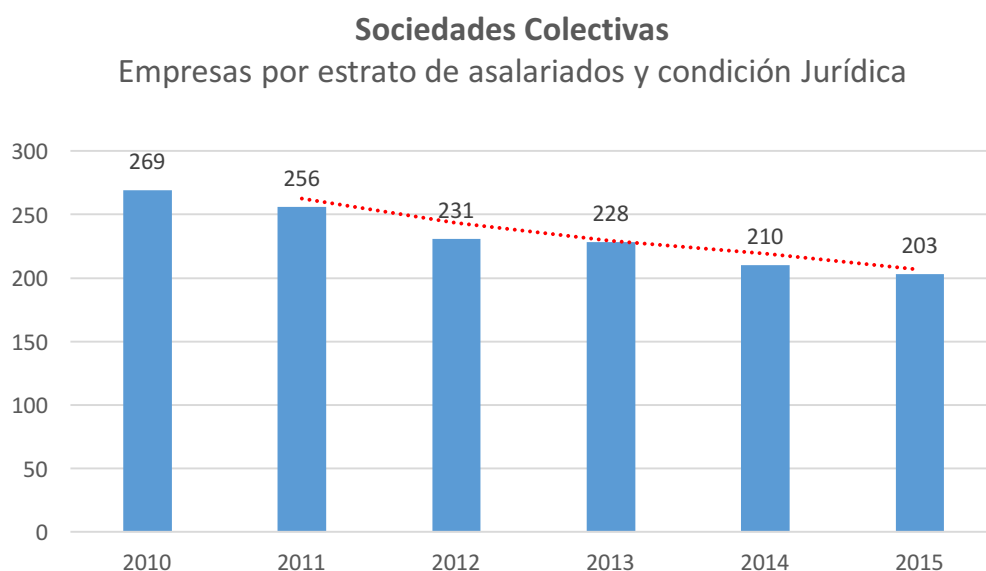
Una sociedad colectiva es una sociedad de trabajo, en la cual todos sus socios son gestores de la misma.

- Su capital social mínimo exigido relativamente no existe, las aportaciones de cada socio puede ser tanto económica como de forma de trabajo.
- El número mínimo de socios es de 2, no existiendo un número máximo de socios.
- Presenta un carácter personalista en el que su condición de socio es intransferible sin el consentimiento de los demás socios.
- Presenta dos tipos de socios:
 1. Socios Industriales, los cuales aportan trabajo personal.
 2. Socios Capitalistas, los cuales aportan trabajo y capital
- Presenta obligaciones fiscales los cuales son: impuestos de sociedades al tipo del 35%.
- Se encuentra compuesto por un organismo de administración en el cual todos los socios son administradores, salvo que se nombren socios gestores a alguno de los socios, en el cual la validez de los acuerdos serán factibles aunque no asistiesen todos los socios.

- Se encuentra regido por el Código de Comercio.
- Solo los socios autorizados podrán usar la forma social para representar a la sociedad mercantil.
- La compañía deberá abonar a los socios los gastos e indemnizarles de los perjuicios en consecuencia de aquellos negocios, que se realicen a nombre de esta.
- Los socios capitalistas deberán responder por las pérdidas en la misma proporción, salvo que por pacto expreso, se incluya a los socios industriales.
- Las ganancias se repartirán en función de la proporción de intereses que posean en la compañía correspondiente a los socios industriales así como a los socios capitalistas en menor aportación.

Presentando ventajas tales como:

- Su responsabilidad frente acreedores se ilimitada.
- Presenta una personalidad jurídica.
- Se encuentra constituido por una Escritura Pública.
- Se genera un libro de actas.



Gráfica 103 Sociedades Colectivas – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – España

Realizado por: Investigador

Como se puede visualizar los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística se valora como ha tenido un decrecimiento exponencial la creación de sociedades colectivas, en las que en el año 2010 presentaban 269 colectivos,

mientras que para el año 2015 llegan a un total de 203, obteniendo una diferencia de 66 sociedades colectivas las cuales han desaparecido.

SOCIEDAD COMANDATARIA



Ilustración 117 Sociedad Comandataria
Fuente: Google Imágenes

- Los socios comandatarios no tienen la posibilidad de intervenir en la gestión social, además de que responden frente a terceros de forma subsidiaria respecto a la sociedad y solidaria aunque limitada.
- Para su constitución se forma en una base de escritura pública de constitución y en la inscripción en el Registro Mercantil.
- No presenta un capital mínimo de aportación.
- No presenta un número máximo de socios, aunque su número mínimo de socios es 2.
- El número de socios es el mínimo posible.

Una sociedad comandataria presenta 2 tipos de socios:

1. Socios Colectivos

- Los cuales presentan una responsabilidad ilimitada.
- Responden con sus bienes de aquellos resultados operacionales.

2. Socios Comandatarios

- Los cuales presentan una responsabilidad limitada.
- Responden solo hasta el montante de su aportación al capital.

Presentando ventajas tales como:

- Se centra tanto en la sencillez de los trámites, la administración, así como en que los socios colectivos puedan atraer el capital de otros sin que interfieran en la gestión de la empresa.
- Los socios comandatarios pueden formar parte de una sociedad más sencilla y mucho menos costosa que la sociedad anónima y que la responsabilidad limitada.

Sus desventajas pueden ser:

- Para sus socios colectivos, la convivencia con elementos no personalistas en el negocio (socios comandatarios) y su responsabilidad ilimitada a las cuales están sujetos.
- Para los socios comandatarios, su dificultad es la que viene dado por las pocas posibilidades que se ofrecen de fiscalizar la marcha del negocio.



Gráfica 104 Sociedades Comandatarías – Empresas por estrato de asalariados y condición Jurídica

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – España

Realizado por: Investigador

Como se puede visualizar los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística se valora que para el año 2010 existían 91 sociedades comandatarías, y que se genera un crecimiento para el año 2012 con un alza de

9 sociedades más, pero que para el año 2015 se genera una disminución de 15 sociedades en comparación al último año.

La sociedad Comandataria puede ser **SIMPLE** o por **ACCIONES**.

1. Sociedad Comandataria Simple

Una sociedad comandataria simple presenta un carácter personalista en el cual coexiste con socios colectivos y comandatarios, los primeros aportan trabajo y pueden o no aportar con capital, mientras que los últimos solo aportan capital, dedicándose a la explotación del objeto social en nombre de los socios colectivos.



*Ilustración 118 Sociedad Comandataria Simple
Fuente: Google Imágenes*

- No se encuentra obligada a auditar sus cuentas anuales, ni a depositarlas en el Registro Comercial, salvo en la fecha de cierre del ejercicio.
- Se encuentran legislados por el Código de Comercio.
- No presenta un capital mínimo de aportación.
- Presenta obligaciones fiscales los cuales son: impuestos de sociedades al tipo del 35%.
- Presentan derechos y obligaciones los cuales son:

1. Socios Colectivos:

- A participar en la gestión social.
- Derecho a la información respecto a la empresa.
- Derecho a participar en las ganancias y en el patrimonio resultante de la liquidación.

2. Socios Comandatarios:

- Derecho a participar en las ganancias y en el patrimonio resultante de la liquidación.
- Derecho a que se les comunique el balance de la sociedad a fin de año.
- Acceso a los documentos precisos para comprobar cómo se realizaron las operaciones.

2. Sociedad Comandataria por Acciones S.Comp. p.A

Una sociedad comandataria por acciones, presenta un capital social en cual está dividido en acciones, los cuales se formarán por las aportaciones de los socios, en el cual al menos uno de ellos se encargará de administrar la sociedad y responder por las deudas sociales como socio colectivo.



*Ilustración 119 Sociedad Comandataria por Acciones
Fuente: Google Imágenes*

- Su capital se encuentra dividido por acciones.

- Se encuentra obligada a auditar sus cuentas y depositarlas en el registro Mercantil.
- Presenta similitud con la sociedad anónima.
- La Ley de Sociedades anónimas es aquella que regula las participaciones en el capital de cada socio comandataria por medio de acciones.
- Se encuentra legislado por el Código de Comercio.
- Se aplica además el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de Julio, en el cual se aprueba el texto de la Ley de Sociedades de Capital, a menos que resulte incompatible con las disposiciones del Código de Comercio.
- La responsabilidad de los socios colectivos es personal e ilimitada frente a deudas sociales; mientras que los socios comandatarios tienen responsabilidad limitada al capital aportado.
- Se encuentra constituida mediante Escritura Pública, en los cuales deben estar incluidos los estatutos de la sociedad.
- Deben estar inscritos en el Registro Mercantil y su publicación de este en el Boletín Oficial del Registro Mercantil.
- Su capital social no podrá ser menor a 60.000 euros, el cual deberá estar desembolsado al menos el 25% en el momento de la constitución.
- Todos los socios son accionistas, la transmisión de las acciones es libre.
- Presenta obligaciones fiscales los cuales son: impuestos de sociedades al tipo del 35%.
- Presentan derechos y obligaciones los cuales son:
 - Tienen derecho a modificar los estatutos, y siempre que esta no se efectúe mediante acuerdo de la Junta General, este acuerdo requerirá el consentimiento de todos los socios colectivos
- Se encuentra compuesto por un organismo de administración en el cual todos los socios colectivos son administradores, y la Junta General, se regirá por las disposiciones de la Ley de Sociedades de capital.

CUADRO DE RESUMEN DE SOCIEDADES MERCANTILES

TIPOS DE SOCIEDADES - ESPAÑA							
Personalidad	Tipo de Sociedad	Nº socios	Capital mínimo	Máximo de capital de 1 socio	Características Principales	Desventajas	Aplicable
Personas Físicas Personas Naturales	COMUNIDAD DE BIENES	2	No existe mínimo Legal		» Su responsabilidad social se basa en que las deudas frente a terceros es ilimitada, es decir que los bienes presentes y futuros se respaldan el uno al otro. » No se insta a una aportación mínima, en la cual los miembros pueden aportar bienes, pero no pueden aportar solo dinero o solo trabajo, deben ser		



Tabla 99. *Resumen de Sociedades Mercantiles*
Realizado por: *Investigador*

CUADRO AMPLIADO – GENERACION DE CARACTERISTICAS DE CADA SOCIEDAD MERCANTIL


TIPOS DE SOCIEDADES - ESPAÑA							
Personalidad	Tipo de Sociedad	Nº socios	Capital mínimo	Máximo de capital de 1 socio	Características Principales	Desventajas	Aplicable
Personas Físicas	Personas Naturales	COMUNIDAD DE BIENES	2	No existe mínimo Legal	» Su responsabilidad social se basa en que las deudas frente a terceros es ilimitada, es decir que los bienes presentes y futuros se respaldan el uno al otro.	-	
					» No se insta a una aportación mínima, en la cual los miembros pueden aportar bienes, pero no pueden aportar solo dinero o solo trabajo, deben ser ambos.		
Personas Jurídicas	Sociedades Mercantiles	SOCIEDAD COLECTIVA	2	No existe mínimo Legal	» Solo los socios autorizados podrán usar la forma forma social para representar a la sociedad mercantil.	-	
					» La compañía deberá abonar a los socios los gastos e indemnizarles de perjuicios en consecuencia de aquellos negocios, que se realicen a nombre de la misma.		
					» Los socios capitalistas deben responder por las pérdidas en la misma proporción, salvo que por pacto expreso, se incluya a los socios industriales.		
					» Las ganancias se repartirán en función de la proporción de intereses que posean en la compañía correspondiente a los socios industriales así como a los socios capitalistas en menor aportación.		
Personas Jurídicas	Sociedades Mercantiles	SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA S.L.	1	3.000 € 100% desembolsado	No existe límite	» Utilización en caso de pequeños empresarios » Su responsabilidad frente a acreedores es limitada a su capital social y bienes a nombre de la empresa. » Su costo de constitución es de 600 €	» Sus participaciones no son fácilmente transmisibles
							» Su venta es regulada por los estatutos de la Sociedad y de la Ley vigente
Personas Jurídicas	Sociedades Mercantiles	SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA	Máximo 5	3.012 €	120.202 €	» Es creado para facilitar y agilizar la creación de sociedades por parte de pequeños emprendedores » Su división de capital es en base a participaciones sociales » Se encuentra presidido por el regimen autónomo para administradores y socios, es decir para aquellos que posean el control de la sociedad, mientras tanto los demás socios su regimen será el general. » Presenta ventajas fiscales en base a aplazamientos	» Dado que esta sociedad presenta una duración de 3 años, a partir de ese periodo debe transformarse generalmente a una Sociedad Limitada
Personas Jurídicas	Sociedades Mercantiles	SOCIEDAD ANÓNIMA S.A	1	60.000 € 25% desembolsado. Resto en 5 años	No existe límite	» Su utilización es poco habitual; dado que es pensado para grandes empresas. » Su división de capital es en base de acciones nominativas o al portador. » Se encuentra presidido por el régimen autónomo para administradores y socios, es decir para aquellos que posean el control de la sociedad, mientras tanto los demás socios su régimen será el general. » Presenta una transmisión libre de acciones	» Su capital mínimo es mayor que el resto de las sociedades
							» Su gestión administrativa es compleja debido a sus trámites de constitución como en el funcionamiento diario de la misma.

Tabla 100. Resumen de Sociedades Mercantiles N°1 Ampliado
Realizado por: Investigador

CUADRO AMPLIADO – GENERACION DE CARACTERISTICAS DE CADA SOCIEDAD MERCANTIL


TIPOS DE SOCIEDADES - ESPAÑA							
Personalidad	Tipo de Sociedad	Nº socios	Capital mínimo	Máximo de capital de 1 socio	Características Principales	Desventajas	Aplicable
Personas Jurídicas	Sociedades Mercantiles	SOCIEDAD COMANDATARIA SIMPLE	2	No existe mínimo Legal	» Los socios comandatarios pueden formar parte de una sociedad más sencilla y mucho menos costosa que una sociedad anónima y que la responsabilidad limitada.	» Los socios comandatarios no tienen la posibilidad de intervenir en la gestión social, además de que responden frente a terceros de forma subsidiaria respecto a la sociedad.	
					» Sociedad Comandataria Simple No se encuentra obligada a auditar sus cuentas anuales, ni a depositarlas en el Registro Comercial, salvo en la fecha de cierre del ejercicio.		
					» Sociedad Comandataria Simple para el caso de los socios colectivos presenta derechos y obligaciones de ser informados de los aspectos importantes de la empresa.		
					» Sociedad Comandataria Simple para el caso de los socios colectivos presenta derechos y obligaciones de participar de las ganancias y el patrimonio resultante de la liquidación de la empresa.		
					» Sociedad Comandataria Simple para el caso de los socios comandatarios presenta derechos y obligaciones de participar de las ganancias y el patrimonio resultante de la liquidación de la empresa.		
	SOCIEDAD COMANDATARIA POR ACCIONES	2	60.000 €	» Sociedad Comandataria Simple para el caso de los socios comandatarios presenta derechos y obligaciones de ser informados del balance de la sociedad a fin del año.	» Para los socios comandatarios, su dificultad es la que viene dado por las pocas posibilidades que se ofrecen de fiscalizar la marcha del negocio.		
				» Sociedad Comandataria por Acciones Ssu capital se encuentra dividido por acciones.			
				» Sociedad Comandataria por Acciones Se encuentra obligada a auditar sus cuentas y depositarlas en el Registro Mercantil.			
				» Sociedad Comandataria por Acciones , en la que todos los socios son accionistas, la transmisión de las acciones es libre.			

Tabla 101. Resumen de Sociedades Mercantiles N°2 Ampliado
Realizado por: Investigador

CUADRO AMPLIADO – GENERACION DE CARACTERISTICAS DE CADA SOCIEDAD MERCANTIL


TIPOS DE SOCIEDADES - ESPAÑA								
Personalidad	Tipo de Sociedad	Nº socios	Capital mínimo	Máximo de capital de 1 socio	Características Principales	Desventajas	Aplicable	
Personas Jurídicas	Sociedades Mercantiles	SOCIEDAD LABORAL	3	60.000 €		<ul style="list-style-type: none"> » Su utilización se basa en S.L y S.A, en las que la mayoría del capital es perteneciente a los trabajadores - Considerada como una economía social » Compuesto por trabajadores que posean el 51% del capital y que posean un contrato indefinido. Los socios capitalistas no pueden tener mas del 49% del mismo. La máxima participación de un socio será del 33,3%. 	» Para su conformación debe presentar por lo menos 3 socios, 2 de los cuales deben ser trabajadores de la sociedad.	
		SOCIEDAD LIMITADA LABORAL S.L.L.	3	3.000 € 100% desembolsado	1/3	<ul style="list-style-type: none"> » Presenta un número de trabajadores asalariados del 25%, mientras que en empresas de con mas de 24 socios sería del 15%. » Presenta una división de capital social en participaciones en la Sociedad Limitada Laboral; mientras que en una Sociedad Anónima Laboral se basa en acciones nominativas o al portador. 	» Existe una menor agilidad en la toma de decisiones en caso de funcionamiento asambleario.	
		SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL S.A.L	3	60.000 € 25% desembolsado. Resto en 5 años	1/3	<ul style="list-style-type: none"> » Su encuentra presidido por el régimen general, el cual incluye protección de desempleo a excepción de los administradores sociales con funciones de dirección , los cuales perderán la protección por desempleo. » Presenta ayudas y subvenciones (capitalización por desempleo, incentivos a la inversión de cada CCAA) 	» Presenta una mayor complejidad administrativa en el proceso de su constitución, dado que al no existir en cada comunidad autónoma registros específicos para esta clase de sociedades.	
	Sociedades Mercantiles Especiales	SOCIEDAD COOPERATIVA COOP.	3	Según estatutos. En algunas CCAA hay un mínimo	1/3	<ul style="list-style-type: none"> » Su utilización es una manera económica social, la cual se acopla a empresas en la cual los trabajadores son propietarios de la misma. 	<ul style="list-style-type: none"> » Presenta una menor agilidad en la toma de decisiones en el caso de funcionamiento asambleario. » Presenta mayor complejidad administrativa en el proceso de su constitución. 	
						<ul style="list-style-type: none"> » Su división de capital es en base a participaciones sociales 		
						<ul style="list-style-type: none"> » Presenta una obligación fiscal de impuesto de sociedades, el cual consta de 20% de beneficio y el 10% las protegidas y por último el IVA 		
						<ul style="list-style-type: none"> » Presenta una organización participativa y democrática » Presenta beneficios fiscales en su constitución y en la tributación por beneficios » Ventaja de obtención de ayudas y subvenciones » Presenta una autofinanciación en caso de beneficios serian el fondo de reserva obligatoria, educación y promoción. 		

Tabla 102. Resumen de Sociedades Mercantiles N°3 Ampliado
Realizado por: Investigador

Como hemos visualizado ya cada una de las características de los modelos mercantiles o sociales de España, nos enfocaremos a aquellos que podrán servirnos como modelo de estudio en el territorio Ecuatoriano.

SOCIEDAD COOPERATIVA.

En base ciertos estudios realizados y proporcionados por el Ing. Menal, Asesor y Gestor Inmobiliario, tomaremos como inicio algunos temas como estudio para adentrarnos al planteamiento para Ecuador y como estos ayudarían a financiar y gestionar la vivienda social para personas con escasos recursos económicos.

Estatuto de la Sociedad Cooperativa de Viviendas – España

MAJADAHONDA SINGULAR, S. COOP. MAD.

Sinopsis – Capítulo I

Se genera en inicio disposiciones generales las cuales ponen en manifiesto la base legal de la misma así como el objetivo económico que presentará para los socios de la vivienda o infraestructura específica.

Así también la duración de la Cooperativa, el ámbito al cual está extendido su legislación como el domicilio social en el cual brindará sus servicios.



Ilustración 120 Majadahonda Singular

Fuente: <http://cooperativasingular.es/desarrollos/majadahonda-singular/>

Art. 1 Denominación, régimen legal.

Esta cooperativa de viviendas estará sujeta a principios y disposiciones de la Ley 4/1999 (30 de marzo) de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, en el cual su personalidad jurídica estará vigente desde el momento de su inscripción.

Art. 2 Objetivo o actividad económica.

Presenta como objetivo principal es “procurar exclusivamente a sus socios viviendas o locales, edificaciones e instalaciones complementarias, pudiendo en consecuencia, adquirir, parcelar y urbanizar terrenos y, en general, desarrollar cuantas actividades y trabajos sean necesarios para el cumplimiento de su objeto social”

Art. 3 Duración.

Esta sociedad presentará una duración por tiempo ilimitado.

Art. 4 Ámbito.

Comprenderá todos los municipios de la comunidad Madrileña.

Art. 5 Domicilio Social.

Se establecerá en Madrid, Calle Mayor nº4, planta 4, oficina 10, pudiendo ser trasladada a otro lugar del mismo término municipal, en el cual se deberá notificar a los socios dentro del mes siguiente.

Sinopsis – Capítulo II

Se analiza que personas podrán ser socios de la cooperativa, los requisitos que deben tener, así como su proceso de admisión a la misma.

Desde luego se genera las obligaciones que presenta cada socio para cooperar en la cooperativa y como esta ayudará a cumplir el objetivo por el cual fue creado.

Posteriormente decreta los derechos que presentara cada socio, así como su derecho a ser informados de los estatutos, el reglamento interno que existiese y sus debidas modificaciones en los cuales están regidos.

Se informa además de las garantías de participación, información y control, en la cual está regulada la cooperativa.

Así pues se informa de cómo se genera una baja a un socio, ya sea voluntariamente, una baja obligatoria como una baja por finalización de fase o promoción, así como sus consecuencias y actos por cada una de ellas.

Art. 6 Personas que pueden ser socios.

Las personas que podrán ser socios de la cooperativa pueden ser personas físicas o naturales, las cuales necesiten alojamiento y/o locales para sí o sus familiares. O aquellos entes públicos que precisen alojamiento para sus respectivos empleados que deban residir por razones de función, en el entorno

de la cooperativa, y finalmente entidades Sin Ánimo de Lucro que necesiten locales para desarrollar sus actividades.

Como lo detalla el Estatuto de la Cooperativa:

Cuando la modalidad de actuación de la Cooperativa sea construir para sus socios Viviendas con Protección Pública para venta o uso propio, los socios a su vez deberán cumplir los requisitos establecidos en el Decreto 74/2009, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Viviendas con Protección Pública de la Comunidad de Madrid y demás legislación aplicable. (p. 2).

Art. 7 Requisitos para ser Socio

Para ser admitido como socio se deberá cumplir:

- a. Los estatutos señalados en el Art. 6
- b. Deberá estar incluido previamente en la relación de promotores, expresada en la escritura de la constitución de la sociedad. Y si esta la se encuentra constituida se deberá solicitar la admisión en la misma.
- c. Se deberá suscribir la cuantía de la aportación obligatoria mínima para ser socio, y por ende desembolsar el porcentaje de la misma.
- d. Se deberá aceptar el compromiso de no darse de baja voluntariamente, sin justa causa, hasta que haya transcurrido desde su fecha de admisión un plazo 4 de años.
- e. Deberá tener una base de acreditación para la precalificación para la obtención de la financiación hipotecaria para cumplir con el objeto social.
- f. Acreditar documentadamente el cumplimiento de los requisitos establecidos en el régimen de Viviendas con Protección Pública de la Comunidad de Madrid.

Art. 8 Procedimiento de admisión.

- Deberá presentar una solicitud de ingreso por escrito al órgano de administración, con una justificación de su situación que le dará derecho a formar parte de la cooperativa.
- El acuerdo denegatorio podrá ser recurrido ante la Asamblea General en un plazo de 30 días los cuales serán contados desde el inicio de la notificación.
- El acuerdo de admisión podrá ser recurrido ante la primera Asamblea General, en un plazo de 30 días, desde la publicación interna o desde que haya transcurrido sin resolución expresa del órgano de administración el plazo de 45 días.

- La adquisición de la condición de socio quedará en suspenso hasta que haya transcurrido el plazo para recurrir la administración o hasta que esta sea resuelta.

Art. 9 Obligaciones de los socios.

En este artículo se redacta las obligaciones a las cuales están expuestos los socios.

- El socio deberá asistir a las reuniones de la Asamblea General y de los demás órganos a los cuales fuesen convocados.
- Participar en actividades y servicios cooperativos derivados del objeto social, en función de los proyectos de construcción y en la proporción económica que le correspondiese. Además deberá cumplir con las obligaciones económicas puntualmente.
- Deberá guardar secreto sobre actividades y datos los cuales puedan perjudicar los intereses de la cooperativa.
- No se deberá realizar actividades competitivas para fines propios de la cooperativa, así como colaborar con quien las realice, este dará cuenta a la Asamblea.
- Deberá aceptar los cargos y funciones que se le encomendasen, a excepción de una justa causa que lo justificase.
- No valerse de condición de socio para desarrollar actividades especulativas o que contraríen a la ley en la cual están regidos.
- Deberá comportarse con la debida consideración en las relaciones con los socios y con los empleados de la cooperativa.
- Deberán participar en las actividades de formación y promoción de la cooperativa.
- Deberá efectuar el desembolso correspondiente a su aportación del capital social, es decir, as cuotas en la forma y plazos previstos.

Art. 10 Derechos de los socios.

Como se ha dicho cada socio presenta obligaciones ante la cooperativa y a la ley en la cual está regida, pero además de este presenta derechos los cuales le permiten ampararse para poder objetar en el momento de existir algún inconveniente o situación que pueda perjudicar sus recursos.

- Podrá elegir o ser elegido para cargos de los órganos de la Sociedad.
- Formular propuestas y ser participe en la adopción de acuerdos por la Asamblea General y demás órganos sociales de los cuales forme parte.
- A retornar a la cooperativa.
- A la actualización y liquidación cuando proceda de sus aportaciones al capital social.

Art. 11 Derecho de información

El socio tendrá derecho a ser informado en el cual podrá:

- Recibir una copia de los estatutos y del Reglamento General interno su existiese y sus debidas modificaciones. Así como acuerdos realizados por la Asamblea General en relevancia a las obligaciones y derechos que presente el socio, y una copia de la póliza del seguro de cantidades anticipadas que se hubiese suscrito.
- Examinar en el domicilio social y en el plazo que medie entre la convocatoria de la Asamblea, los documentos que vayan a ser sometidos a la misma y en particular las cuentas anuales.
- Solicitar puede ser tanto escrito como verbal anteriormente la ampliación de cuanta información considere necesaria.
- Solicitar y recibir información sobre la marcha de la Cooperativa y particularmente sobre lo que afecte a sus derechos económicos o sociales.
- Aquellos socios que representen más del 10% o 100 socios podrán solicitar por escrito cualquier información que deberá ser facilitada por el órgano de administración.

Art. 12

- Presentará una cuenta especial y un seguro de caución, las cantidades que los socios anticipen a cuenta del coste de la vivienda, en los cuales se encuentran incluidos los gastos de la adquisición de los terrenos y los costes de urbanización, en las cuales se ingresarán en una cuenta especial de la promoción, la cual es solo para gastos de la misma o devolución de cantidades aportadas a los socios.
- Un número de socios que represente deberá ser por lo menos el 40% del total de los existentes en la Cooperativa, el cual podrá solicitar un con cargo a la cooperativa, una vez por año; informe de consultores externos en áreas urbanísticas, financiera, jurídica, cooperativa o cualquier otra relevante para mejorar el desarrollo del objeto social de la entidad; estos expertos no podrán ser socios no encontrarse vinculados tanto de forma directa como indirecta con los cooperadores, ni con ningún miembro administrativo de la Cooperativa.
- Cuando existiese 100 socios o más como máximo de 200 se deberá establecer un Comité que asumirá las funciones de vigilar el estado de la tesorería de la Cooperativa, y el seguimiento de la correcta ejecución de las obras.
- En el supuesto de que la Cooperativa se acoja a la posibilidad prevista en el artículo 115 de la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (LCCM), de desarrollar más de una fase, bloque o promoción, deberá éste

indicar el municipio donde actúe la entidad en cada una de las mismas acuerdo que deberá ser ratificado en la primera Asamblea General.

Art. 13 Baja del socio. Clases, procedimientos y efectos.

A. Baja Voluntaria

El socio puede darse de baja, mediante preaviso por escrito, dirigido al órgano de administración, en un plazo de 3 meses.

En el cual una baja voluntaria no justificada se considera como:

1. Cuando el socio incumpla con el plazo establecido, a excepción que el órgano de administración acorde a las circunstancias se establezca que esta es justificada, o
2. Cuando el socio incumpla las obligaciones establecidas en la Ley, en la cual perjudicase los intereses de la Cooperativa,
3. Finalmente cuando incumpla el plazo mínimo de permanencia exigido en el estatuto de la cooperativa.

Considerándose justificada su baja voluntaria en el caso que se produjese una prórroga de la actividad de la Cooperativa, su fusión o ruptura, el cambio de clase o la alteración sustancial del objeto social para la cual fue creada.

B. Baja Obligatoria

1. El socio tendrá una baja obligatoria cuando pierda los requisitos exigidos por la Ley o por los Estatutos que presenta la Cooperativa, en la cual dicha falta será justificada a excepción de la pérdida de los requisitos consecuencia de un deliberado propósito del socio por incumplir o eludir sus obligaciones.
2. La baja obligatoria del socio será acordado mediante oficio revia audiencia.
3. El acuerdo del órgano de administración no será ejecutivo, sino hasta que la notificación de la ratificación de su baja sea por la Asamblea General.

C. Baja por finalización de fase o promoción.

Se generará una baja cuando se haya concluido la recepción definitiva de las obras de una fase o promoción, en la cual los socios tendrán el derecho de solicitar al órgano de administración la adjudicación de las viviendas y a causar baja voluntaria justificada en la Cooperativa.

D. Procedimiento de las bajas voluntaria y obligatoria.

Cuando el socio se encuentre disconforme por el acuerdo de su baja podrá recurrir a la Asamblea General en un plazo de 2 meses desde su notificación.

E. Baja por expulsión, procedimiento y efectos.

Como ya se mencionó el socio podrá recurrir a la Asamblea General en un plazo de 2 meses para apelar su expulsión.

En el cual la Asamblea General deberá incluir este asunto como orden primero. Transcurrido el plazo estimado sin haber resuelto este, se entenderá que el recurso ha sido estimado.

El socio perteneciente a la Cooperativa conservará sus derechos y obligaciones hasta que el acuerdo de expulsión no sea ejecutivo, aprobado por la Asamblea General.

F. Baja por fallecimiento del socio.

Dado que el socio ha fallecido se generará un reembolso, el cual no podrá exceder los 18 meses, o una reducción de 1 año a favor de los herederos o legatarios del mismo.

Art. 14 Consecuencias de la baja.

Los socios que posean una baja tienen derecho a exigir el reembolso de sus aportaciones al capital social, ya sea actualizado de las obligatorias como el de las aportaciones voluntarias.

Así como las cantidades financiadas para el pago de las viviendas.

Con respecto a la cuantía de las aportaciones obligatorias del socio en baja, el órgano de administración podrá acordar deducciones:

1. 30% en caso de Baja por Expulsión.
2. 20% en caso de Baja No Justificada, o de Baja durante el periodo de permanencia. Mínima.

Estas deducciones no se ejecutan en el caso de baja justificada.

Así como las cuantías de las cantidades entregadas para financiamiento de la vivienda o local según el caso, el órgano administrativo podrá acordar deducciones del 5%; estas no se efectuarán en caso de baja justificada.

El reembolso de las aportaciones de un socio con baja, no podrá exceder:

1. 5 años en caso de expulsión.

2. 3 años en el supuesto de otras bajas,

En caso de presentar bajas justificadas se generará un plazo de devolución de:

1. 18 meses o una reducción de 1 año en favor de los herederos o legatarios del socio fallecido.

Sin embargo, las aportaciones del capital social como de las cantidades entregadas para la financiación de las viviendas o locales, deberán ser reembolsadas al socio en cuanto surja un socio sustituto que cumpla tanto sus derechos como obligaciones, o por una subrogación en la posición de aquel sea válida.

En el caso de un aplazamiento de las aportaciones y cantidades respectivas, el socio tiene derecho a recibir el interés legal del dinero, la cual debe ser reembolsada anualmente junto con una parte proporcional de la cantidad total a reintegrar.

En su caso las aportaciones voluntarias se reembolsarán en las condiciones que determine el acuerdo que determinó su emisión. Su cuantía se determina con efectos de cierre del ejercicio social, el cual se generaría el derecho de reembolso, en el que las deducciones no serían aplicables.

Art. 15 Faltas y sanciones.

Las faltas cometidas por los socios se clasifican en:

1. Faltas Muy Graves.

- Se prescriben a los 6 meses.
- Si el socio comete fraude tanto a las aportaciones al capital como a las cantidades entregadas para la financiación de las viviendas o locales.
- Fraude a la ocultación de datos relevantes referente a condiciones o requisitos para ser socio, así como para recibir aportaciones y servicios que la Cooperativa proporciona.
- Falsificación de documentos, firmas estampillas, claves o datos relevantes de la Cooperativa y sus socios.
- La no participación de las actividades económicas de la Cooperativa.
- Violar secretos los cuales perjudiquen gravemente los intereses de la misma.

- Usurpación de funciones del órgano administrativo o de cualquier otro miembro.
- Incumplimiento de obligaciones económicas, referente a impagos de cuotas o de aportaciones al capital social, así como la falta de entrega de cantidades para financiar la adquisición de viviendas.
- El desarrollo de actividades especulativas en condición de socios.

2. Faltas Graves.

- Se prescriben a los 4 meses.
- Inasistencia injustificada a las Asambleas Generales, en el cual el socio posea 2 sanciones por falta leve.
- Falta de respeto tanto verbal, como físico a otros socios pertenecientes a la Cooperativa.

3. Faltas Leves.

- Se prescriben a los 2 meses.
- Faltas injustificadas en las asistencias a la Asamblea General, Juntas Preparatorias, o Justas Especiales, a las cuales sea convocado el socio.
- Falta de respeto a otros miembros de la Cooperativa.
- Falta de notificación al secretario de la Cooperativa del cambio de domicilio del socio, plazo máximo 2 meses desde que se efectuó el cambio.

Las sanciones que serán decretadas a un socio pueden ser:

1. Faltas Muy Graves.

- Multa de 301 a 500 euros.
- Expulsión o suspensión de todos o algunos de los derechos que presenta el socio:
 - a. Asistencia.
 - b. Voz y voto en Asambleas Generales.
 - c. Ser elector y elegible para cargos sociales.
 - d. Utilización de los servicios de la cooperativa.
 - e. Ser beneficiario de la parte social de otro socio.

2. Faltas Graves.

- Multa de 101 a 300 euros.
- Privación durante 1 año máximo de los servicios asistenciales que con cargo a la reserva de educación y promoción haya establecido la Cooperativa a sus socios.

3. Faltas Leves.

- Amonestación verbal o por escrito.
- Multa de 50 a 100 euros.

Sinopsis – Capítulo II

Se establece la responsabilidad que presenta la Cooperativa, cual es el capital social y como este se encuentra constituido tanto por aportaciones obligatorias como voluntarias de los socios miembros de la misma.

Así pues, también las cantidades que se entregan para financiar el pago ya sean de viviendas como de locales, los cuales no integran el capital social, sino que se encuentran sujetas a condiciones fijadas y contratadas por la Cooperativa.

Así mismo la reducción del capital social se podrá reducir acore a reembolsos de las aportaciones como consecuencia de la baja del socio. Así como los reembolsos de las aportaciones voluntarias al capital social. La amortización de las aportaciones al capital no desembolsadas.

Posteriormente se establece la distribución de los beneficios y excedentes, en los cuales los beneficios presentados se destinarán a la Reserva obligatoria, así como los excedentes del ejercicio económico los que sean procedentes de las operaciones con socios trabajadores serán destinados a reserva de educación y promoción cooperativa.

Y finalmente la generación de cuentas anuales las cuales permiten la gestión de información y datos económicos acerca de la puesta en marcha y evolución del objeto social para el cual fue creada la Cooperativa.

Art. 16 Responsabilidad.

La Cooperativa responderá a deudas con el patrimonio presente y futuro, a excepción del correspondiente a la Reserva de Educación y promoción.

“En el que la responsabilidad de los socios referente a las deudas sociales quedará limitada al importe nominal de aportaciones al capital social”. (p.12).

Art. 17 El capital social. Aportaciones dinerarias y no dinerarias; suscripción y desembolso.

El capital social estará compuesto por:

- Aportaciones obligatorias.
- Aportaciones Voluntarias.

Los cuales se acreditarán mediante títulos nominativos, formados por el Presidente y secretario de la entidad.

Aportaciones obligatorias.

Se encontraran representadas con títulos nominativos con un valor de **300 euros**, en el cual cada socio debe poseer y suscribir como aportación obligatoria mínima para adquirir la condición como tal; el cual posteriormente se desembolsará en el acto previa al otorgamiento de la escritura de constitución de la Cooperativa o si esta ya se encontrase constituida se lo realizará en el acto de integración de la misma.

Aportaciones Voluntarias.

Se acreditarán mediante títulos nominativos.

El importe total de las aportaciones de cada socio no podrá exceder del 45% del capital social.

Si la Asamblea General autoriza, las aportaciones no podrían ser dinerarias, estas podrían ser bienes y derechos evaluados económicamente por el órgano de administración, el cual responderá durante 5 años frente a la Cooperativa y frente a acreedores sociales, de cada aportación así como el valor el cual se le haya asignado.

Quedará exento de toda responsabilidad, cuando la valoración del bien haya sido realizada por un experto independiente designado por el órgano de administración.

Las aportaciones no dinerarias deberán ser desembolsas íntegramente.

Se incurrirá en mora cuando el socio incumpla con su obligación de desembolsar tanto aportaciones dinerarias como las no dinerarias, en los plazos previstos, por ende será suspendido de todos sus derechos hasta que haya realizado las aportaciones correspondientes, por tanto deberá abonar el interés legal por la cantidad adeudada, y compensar por daños y perjuicios causados por la morosidad.

Así por lo tanto se especifica el Artículo 17 numeral 3 del estatuto de la Sociedad Cooperativa De Viviendas - Majadahonda Singular, S. Coop. Mad. que:

Y si no realizase el desembolso en el plazo fijado para dicha normalización, podrá ser, o dado de baja obligatoria en la Sociedad en el caso de tratarse de la aportación obligatoria mínima para ser socio, o expulsado de la misma en los demás supuestos. En todo caso, la Cooperativa podrá proceder judicialmente contra el socio moroso.(p. 13).

Art. 18 El capital social mínimo.

Deberá presentar un capital mínimo con el cual puede funcionar la Cooperativa fijando un monto de 1800 euros.

Art. 19 Aportaciones de los nuevos socios.

Los socios que ingresen posteriormente a la constitución de la Cooperativa deberán realizar una aportación no menor a 300 euros, ni superior al importe de obligaciones exigibles en el momento de vigencia actualizados por el IPC.

Se podrá exigir al nuevo socio en el momento de su ingreso un abono de cuota de ingreso, si esta se establecido de acuerdo al artículo 23, en el cual se especifica lo siguiente:

La Asamblea General podrá establecer cuotas de ingreso y periódicas que no integrarán el capital, ni serán reintegrables. La cuota de ingreso no podrá ser superior al treinta por ciento (30%) de la aportación obligatoria suscrita al capital social por el socio.

Art. 20 Nuevas aportaciones obligatorias y voluntarias al capital social.

Entes de conformación:

1. Asamblea General
2. Socios de la Cooperativa

La Asamblea con una mayoría de dos tercios (2/3) de los votos presentes y representados, podrá imponer nuevas aportaciones obligatorias, indicando las condiciones de suscripción y plazos de desembolso. En el cual cada socio podrá imputar las aportaciones voluntarias que tenga suscritas para el cumplimiento de estas nuevas normas de aportación.

El socio el cual este disconforme con los acuerdos realizados por la Asamblea podrá darse de baja voluntaria, en el caso que de este haya votado en contra del acuerdo y el cual debe ser expresado por escrito dirigido al órgano de administración en un plazo de 1 mes.

La Asamblea podrá acordar la emisión de títulos de aportación voluntaria, estableciendo las condiciones de suscripción, retribución o tipo de interés y reembolso de la misma.

Art. 21 Remuneración de las aportaciones obligatorias.

Las aportaciones obligatorias no darán derecho a la retribución de intereses por la parte efectivamente desembolsada.

Art. 22 Actualización de las aportaciones.

Para realizar el balance de la Cooperativa, esta deberá ser regularizada en los términos y beneficios previstos para las sociedades mercantiles.

La plusvalía resultante de la regularización del balance será destinada a compensar pérdidas de ejercicios anteriores, y el resto será destinado a uno o más ejercicios en partes iguales al incremento de la reserva obligatoria y a la actualización del capital.

Si existiese reserva voluntaria esta se repartirá en tercios.

Art. 23 Financiaciones que no integran el capital social.

En este se tomará en cuenta 4 factores importantes.

1. Cantidades entregadas para financiar el pago de las viviendas o locales.
2. Bienes, depósitos y pagos entregados para la obtención de los servicios cooperativizados.
3. Cuotas de ingreso y periódicas.
4. Emisión de obligaciones.

MODELO MERCANTIL PARA EL ÁMBITO ECUATORIANO.

Los modelos mercantiles anteriormente estudiados servirán de estudio para la propuesta en el ámbito ecuatoriano para la generación de viviendas de Interés Social (VIS) así como Viviendas de Interés Prioritario (VIP).

SOCIEDAD ANÓNIMA EN EL ÁMBITO ECUATORIANO



**Comprometidos contigo RESULTADOS
con BENEFICIOS para todos**

*Ilustración 121 Sociedad Anónima
Fuente: Google Imágenes*

En el ámbito ecuatoriano la sociedad anónima presenta las siguientes características, las cuales presentan ciertas similitudes al modelo español, con claras excepciones en el ámbito económico:

- Presenta una naturaleza para efectos fiscales y tributarios, es decir es una sociedad de capital
- Su capacidad dependerá de la calidad de promotor o fundador, el cual requiere de capacidad civil para contratar.
- Para su conformación deberá presentar 2 accionistas en el momento de su constitución.
- La responsabilidad de los socios depende del monto de sus acciones.

- Se constituirá por medio de Escritura Pública, en la cual su previa resolución será por la Superintendencia de Compañías, será inscrita por el Registro Mercantil.
- Su capital estará sustentado por los accionistas. En el cual debe estar suscrito en su totalidad al momento de la celebración del contrato y pagado por al menos 25% de cada acción y el saldo pagado en un máximo de 2 años.
- Su capital se establecerá mediante escritura de constitución. No se excederá del doble del capital suscrito.
- Presentará un capital mínimo de 800 dólares.
- Sus aportaciones podrán ser en dinero o aportación por medio de bienes muebles e inmuebles; es indispensable que el bien mueble o inmueble corresponda al género de la compañía.
- En caso de aportaciones en especie, se realizará una escritura en la cual conste tal aportación, su valor y transparencia de dominio, así como las acciones a cambio de las especies contribuidas.
- Cada bien aportado será evaluado y se realizara un informe el cual se incorporará al contrato.
- Sus acciones serán nominativas.
- Sus acciones pueden ser ordinarias o preferidas según lo establezcan los estatutos a la cual se rige la sociedad mercantil.
 1. **Acciones ordinarias:** confieren derechos fundamentales en la cual la Ley reconoce a sus accionistas.
 2. **Acciones preferidas:** no tendrán derecho a voto, sin embargo se confiere derechos en cuanto al pago de dividendos en la liquidación de la compañía.
- La compañía podrá adquirir acciones propias por decisión de la junta general, en el cual se empleará los fondos tomados de las utilidades líquidas y siempre que las acciones se encuentren liberadas en su totalidad.
- Las propiedades de las acciones se transferirán mediante nota de cesión firmada por quien le transfiere.

- Cuando se realiza una transferencia de dominio esta será vigente desde la fecha de su inscripción en el Libro de acciones y accionistas.
- Cada socio el cual posea un certificado provisional y sus respectivas acciones, podrán percibir dividendos en proporción a la parte pagada del capital suscrito a la fecha de su balance.
- Presenta una administración en base de la Junta General, la cual está formada por accionistas.

SOCIEDAD COOPERATIVA EN EL ÁMBITO ECUATORIANO

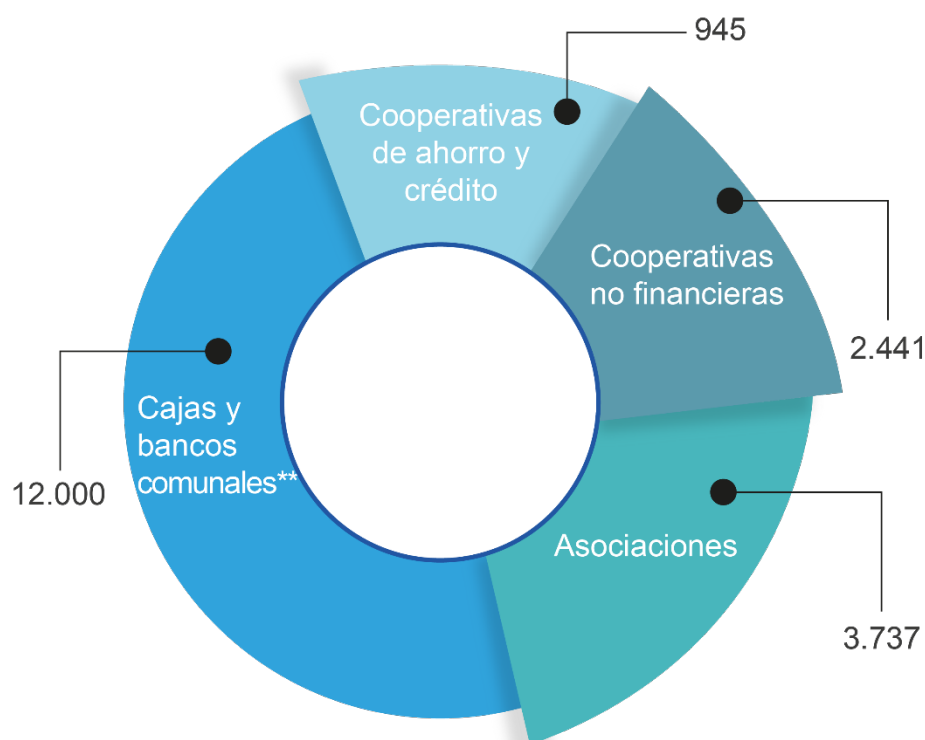


Ilustración 122 Sociedades cooperativas en el Territorio ecuatoriano
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se contabilizan alrededor de 19.123 organizaciones ubicadas en todo el Ecuador, de las cuales el sector cooperativo reúne alrededor de 5300.000 socios.

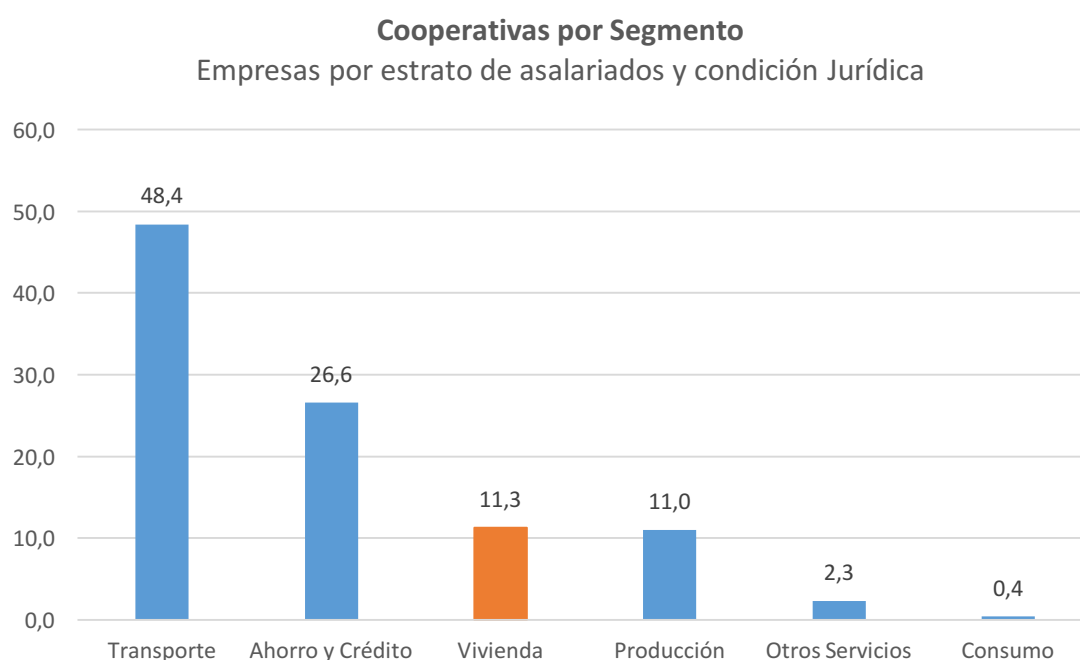
En el ámbito ecuatoriano la sociedad Cooperativa presenta las siguientes características:

- Presenta como finalidad la actividad empresarial económica y de asociación, con carácter no lucrativo.
- Presenta un fin social el cual opera con sus socios.
- Es una forma empresarial sui generis.
- Su constitución se genera por medio de dos fases:
 1. **Privada:** en el cual la Asamblea Constitutiva, refleja la voluntad de los socios de someterse a un Estatuto.
 2. **Pública:** mediante un Acto Administrativo, en el cual se aprueba el Estatuto y se le concede una personalidad Jurídica.

- Presentando una naturaleza jurídica en base a organizaciones empresariales, para su constitución y funcionamiento.
- Encontrándose controladas por: Dirección Nacional de Cooperativas, las cuales serán controladas por la Superintendencia de Compañías.
- Será variable de acuerdo al aumento de sus socios.
- En ámbito de su gestión será la de controlar y tomar decisiones democráticamente, bajo un sistema de votación, en el cual no se considerará en monto de aportación de capital de cada socio.
- Su capital mínimo dependerá de la aportación de sus socios en el momento de su constitución.

Según datos mencionados en “El Telégrafo”, con datos de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en el año 2013 existían 3932 cooperativas de las cuales el 11.3% eran cooperativas de vivienda.

Se menciona por medio de grafica el porcentaje de cada cooperativa por sector.

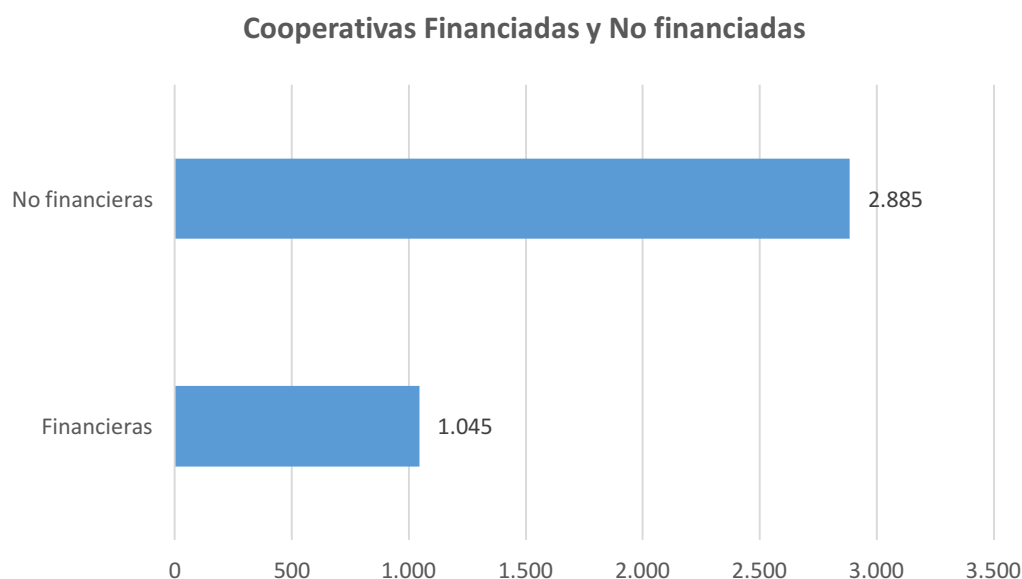


Gráfica 105 Sociedad Cooperativa– Según Segmento.
Fuente: Superintendencia de Económica Popular y Solidaria. Y El Telégrafo.
Realizado por: Investigador

Se puede visualizar que las cooperativas que representan un mayor porcentaje son las cooperativas de Transporte con un 48.7%, seguidas por las de Ahorro y Crédito con 26.6% y en tercer lugar la de Vivienda con 11.3%, es decir presenta una diferencia comparativa con respecto a la Cooperativa de Transporte de 37.10%.

En los cuales estos tres segmentos mencionados reúnen el 99% de las cooperativas del país.

Posteriormente se visualiza las cooperativas que presentan un financiamiento generado por el estado o aquellas que están financiadas independientemente.



Gráfica 106 Sociedad Cooperativa– Según Niveles..
Fuente: Superintendencia de Económica Popular y Solidaria. Y El Telégrafo.
Realizado por: Investigador

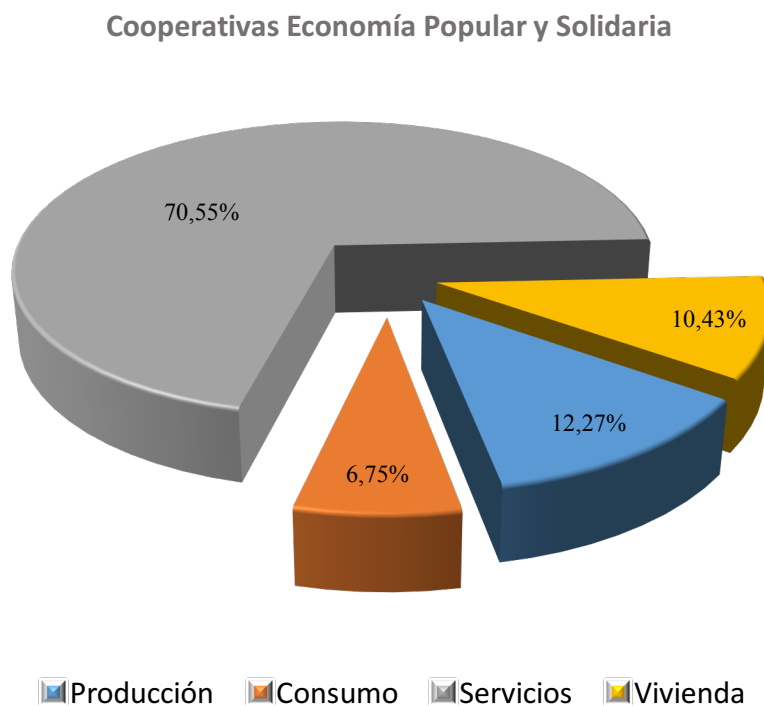
Se visualiza que existen 2885 cooperativas no financieras, mientras que 1045 cooperativas son financieras, con 4.6 millones de socios.

Según estudios especializados los cuales expone la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, toma como base de referencias 163 organizaciones que representa un 14% del total de las cooperativas censadas las cuales son 1150.

GRUPO	NUMERO	PORCENTAJE
Producción	20	12,3
Consumo	11	6,7
Servicios	115	70,6
Vivienda	17	10,4
Total	163	100

Tabla 103. Cooperativas EPS – Nivel 2 – Acorde a grupo de actividad Económica.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria -
<http://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Estudio%20FINAL%20EPS.pdf/1806c252-a032-4727-9945-843b97e4197c>

Se puede analizar que el 70.55% se basa en cooperativas destinadas a la servicios, posteriormente con 12.27% los destinados a la producción y en tercer orden las cooperativas destinadas a vivienda con un porcentaje de 10.43.



*Gráfica 107 Cooperativas EPS – Nivel 2 – Acorde a grupo de actividad Económica.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
Realizado por: Investigador*

Se menciona que el monto total de activos considerados en la muestra de este estudio es de aproximadamente de 208 millones de dólares, el cual representa el 62% respecto al total.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA POR GRUPO DE ACTIVIDAD

Se menciona además datos acorde al grupo de actividad para la cual está desarrollada la cooperativa.

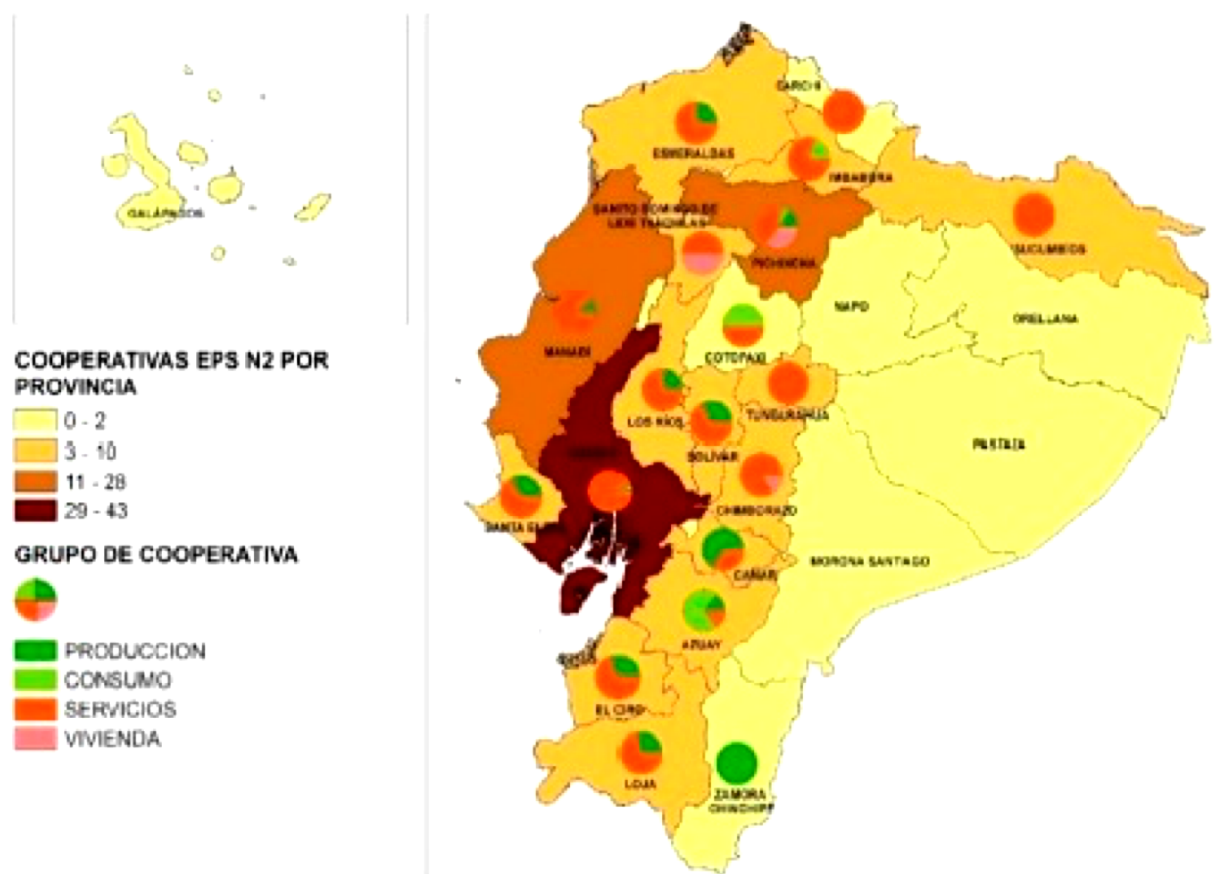


Ilustración 123 Distribución Geográfica por grupo de actividad
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se visualiza que el mayor porcentaje por grupo de actividad con respecto a Vivienda se encuentra en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, posteriormente la provincia de Pichincha y Chimborazo.

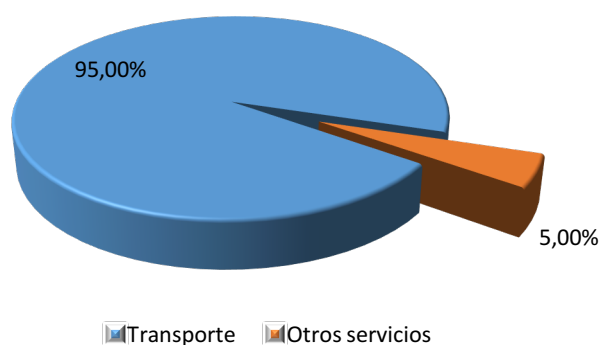
Mientras que el que grupo de cooperativas que proporcionan servicios su mayor participación se encuentra en la provincia de Guayas, Manabí y Pichincha, acorde a la población que posee estas provincias; mientras tanto que en el cargo de producción las provincias con mayor porcentaje son Pichincha y El Oro.

COOPERATIVAS SEGÚN SU GRADO DE PARTICIPACIÓN Y MANIFESTACIÓN DE SERVICIOS

1. Cooperativa de Servicios los cuales se dividen en:

- 1.1. Transporte terrestre de Carga.
- 1.2. Transporte terrestre de pasajeros.
- 1.3. Alimentación
- 1.4. Salud y Asistencia social.
- 1.5. Profesionales y técnicos.
- 1.6. Actividades administrativas.
- 1.7. Educativas.

Cooperativas segun los Servicios que presta

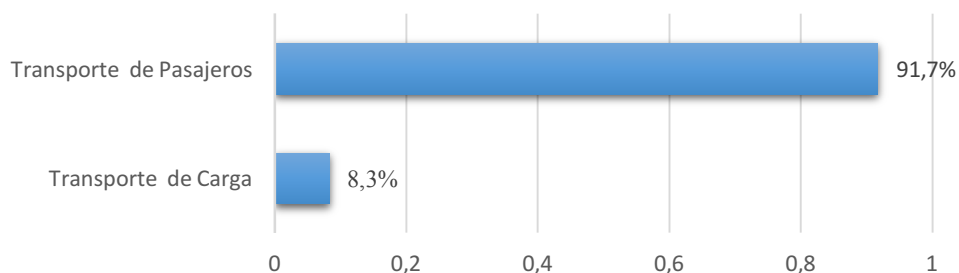


Gráfica 108 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativas según los servicios a los cuales está destinada.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Pudiendo visualizar que la cooperativa de servicios referente a transporte es aquella que posea un porcentaje diferenciablemente mayor que al de servicios.

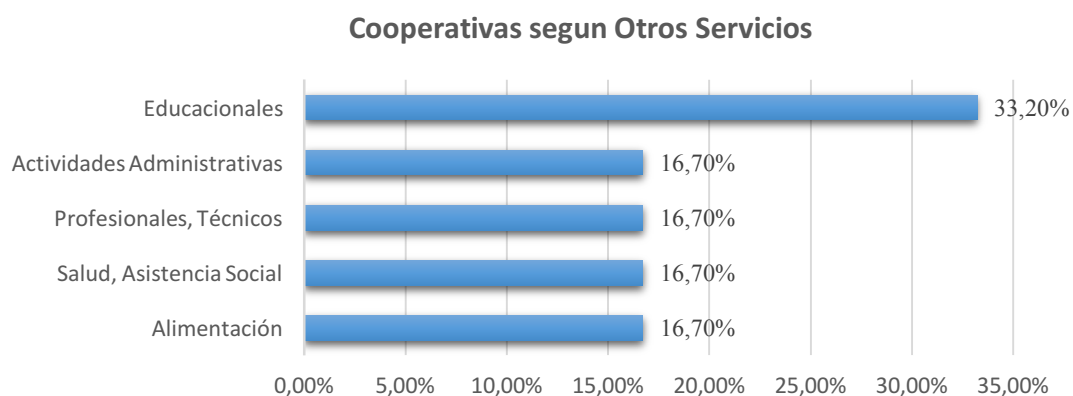
Mientras que en el grupo de transporte se visualiza que el transporte de pasajeros presenta el 91.7%, en tanto el de carga es de 8.3% con una diferencia porcentual de 83.4%

Cooperativas segun los Servicios de Transporte



Gráfica 109 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativas según los servicios a los cuales está destinada.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Mientras que las cooperativas que presentan servicios para la educación conforman un porcentaje del 33.2%, y actividades administrativas, profesionales, salud y alimentación representan el 16.7% cada una generando un porcentaje de ellas de 66.80%.

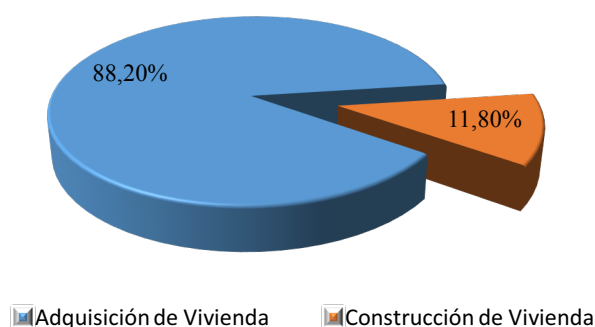


Gráfica 110 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativas según otros servicios a los cuales está destinada.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

2. Cooperativa de Vivienda

Se genera además estudios de servicios de cooperativas de vivienda y participación.

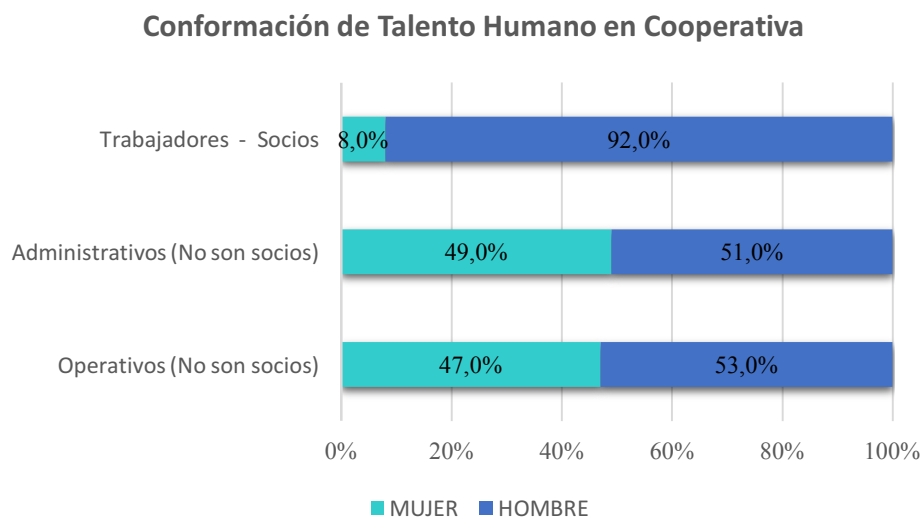
Cooperativas segun los Servicios que presta



Gráfica 111 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativas de Vivienda.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se visualiza que el 88.2% constituye una cooperativa para la adquisición de una vivienda y el 11.8% es en base a la construcción de una vivienda.

Por otra parte es importante mencionar que la estructura administrativa de la cooperativa se forma por el talento humano para que esta funcione acorde a las necesidades de los socios y para hacer cumplir el objeto por el cual fue creado.



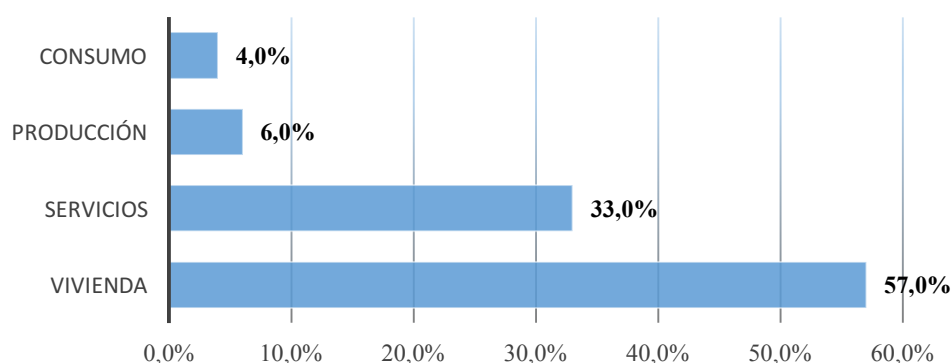
*Gráfica 112 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Conformación de Talento Humano en Cooperativa.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.*

Se menciona que en el estudio el 16% del talento humano eran mujeres, mientras que el 84% restante eran hombres; se visualiza que el 8% de las mujeres eran trabajadores y socios, y el 92% eran hombres. Posteriormente se menciona que el 51% de los hombres - personal administrativo el cual no eran socios de la cooperativa, finalmente el 53% de los operarios género masculino no eran socios de la misma.

En el aspecto de la confirmación existen 38120 socios los cuales se constituyen acorde al grupo al cual están destinados, como mencionamos anteriormente, los cuales son:

1. Consumo
2. Producción
3. Servicios, y
4. Vivienda

Conformación de Socios

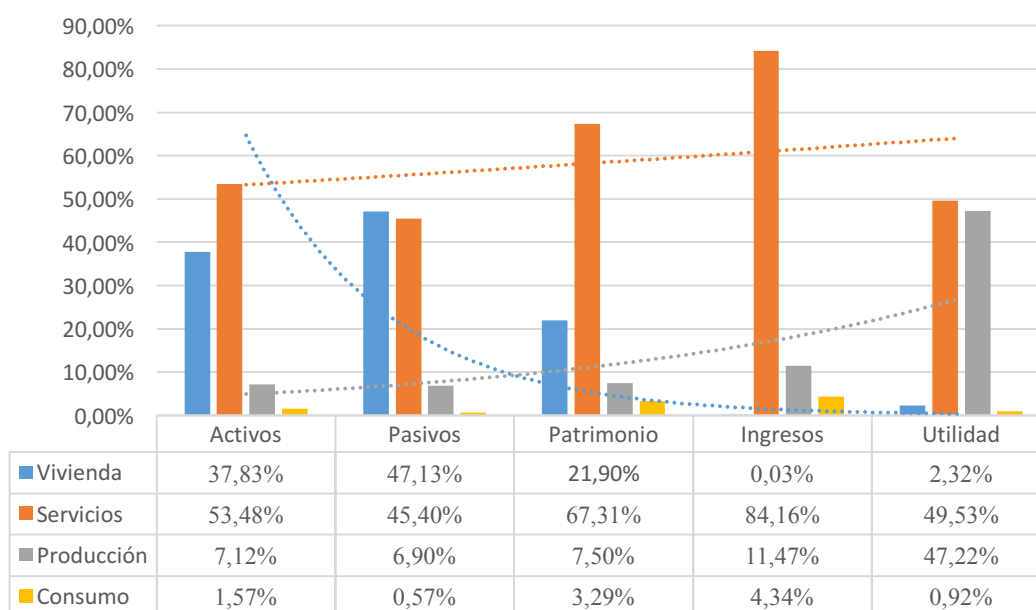


Gráfica 113 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Conformación de Socios según Grupo.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se puede visualizar que el 57% de los socios se constituyen en una cooperativa de vivienda, seguido del 33% en el grupo de servicios (en el cual se conforma del 31% en cooperativas de transporte y el 2% en otros servicios) y en menor porcentaje en grupos de producción y consumo con 6% y 4% respectivamente.

Cooperativas y su porcentaje de montos por Grupo

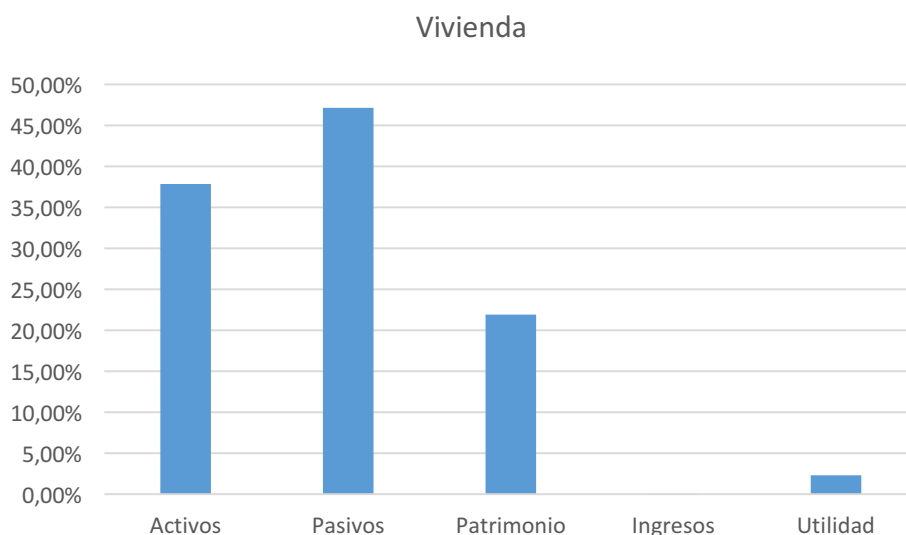


Gráfica 114 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Montos de Cooperativa según Grupo.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se visualiza en la gráfica que los montos favorables corresponden a la Cooperativa de Vivienda debido a que presenta el 37.83% de montos activos,

mientras que el 47.13% es de montos pasivos, así pues un patrimonio de 21.90%, pero con una diferencia porcentual muy notable en decrecimiento, dado que presenta ingresos de 0.03% y una utilidad de 2.32%, debido a que su actividad es claramente social.



Gráfica 115 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Montos de Cooperativa según Grupo: Vivienda.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Realizado por: Investigador

Por otro lado la Cooperativa de Servicios presenta el 53.48% de activos, como el 45.40% de montos pasivos, con un patrimonio de 67.31%, y es evidente que en comparación a la cooperativa de vivienda sus ingresos y utilidades son mucho mayores, presentando el 84.16% y 49.53% respectivamente.

Finalmente las cooperativas destinadas a la producción de servicios presentan un monto de activos de 7.12%, 6.90% de montos pasivos y un patrimonio de 7.50%, los cuales son diferenciables en comparación con los montos tanto pasivos como activos de la cooperativa de vivienda que son mucho mayores, pero este además se diferencia dado que sus ingresos son mayores en un porcentaje de 11.47% y una utilidad de 47.22% (en la cual ingresa el subgrupo de la minería que presenta una utilidad del 22% en relación al total de utilidades que posee).

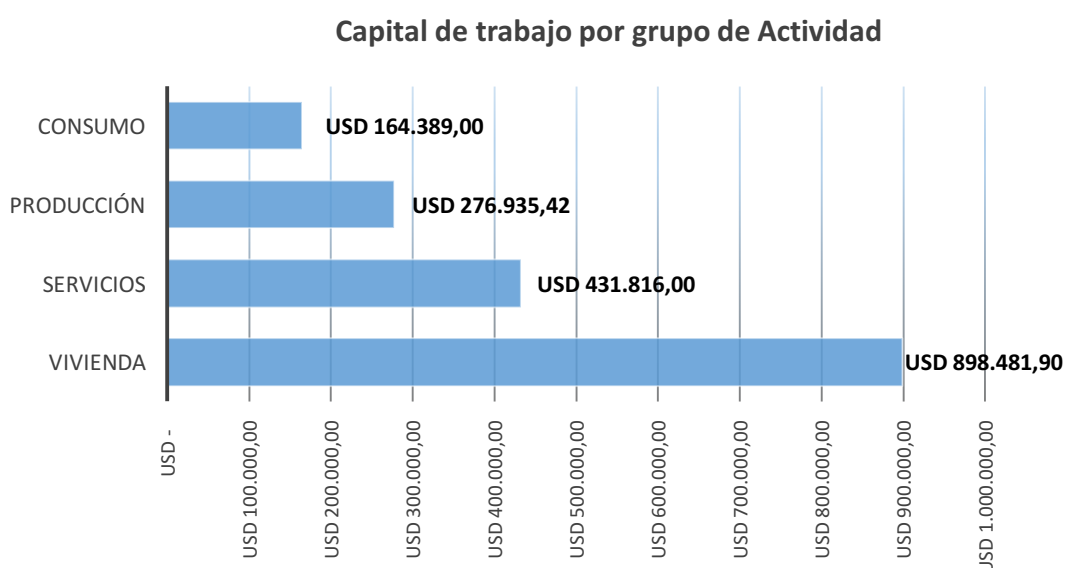
Indicadores de liquidez.

El indicador de liquidez permite medir la capacidad que presenta una entidad cooperativa para responder por sus obligaciones con respecto a terceros; presenta para el grupo de cooperativas de vivienda una liquidez alta de 1.024 dólares, es decir 1.024 dólares por cada dólar de pasivos corrientes, dado que estas cooperativas utilizan recursos de sus socios (recursos propios) para cumplir con el objetivo de su cooperativa, sin recurrir a préstamos por parte de terceros.

Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la capacidad financiera que tiene una cooperativa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo.⁷¹

El cuál es el resultado de activos corrientes – pasivos corrientes.



Gráfica 116 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Capital de Trabajo por Grupo de Actividad.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

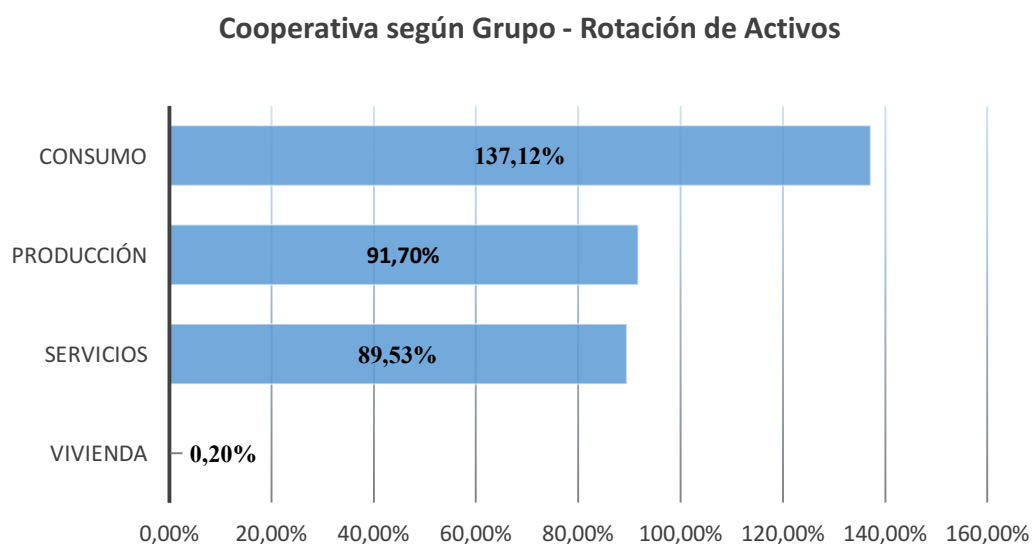
Realizado por: Investigador

Es evidente que las cooperativas de vivienda y servicios son las que precisan mayores recursos para el cumplimiento de sus objetivos.

⁷¹ Carrillo de Rojas G. (1996). *Análisis y administración financiera*. Santafé de Bogotá, Corcas Editores Ltda

Rotación de Activos

Es aquel el cual mide el grado de eficiencia de una cooperativa en el uso de sus activos para generar ingreso de ventas.⁷²



*Gráfica 117 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativa según grupo – Rotación de Activos.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.*

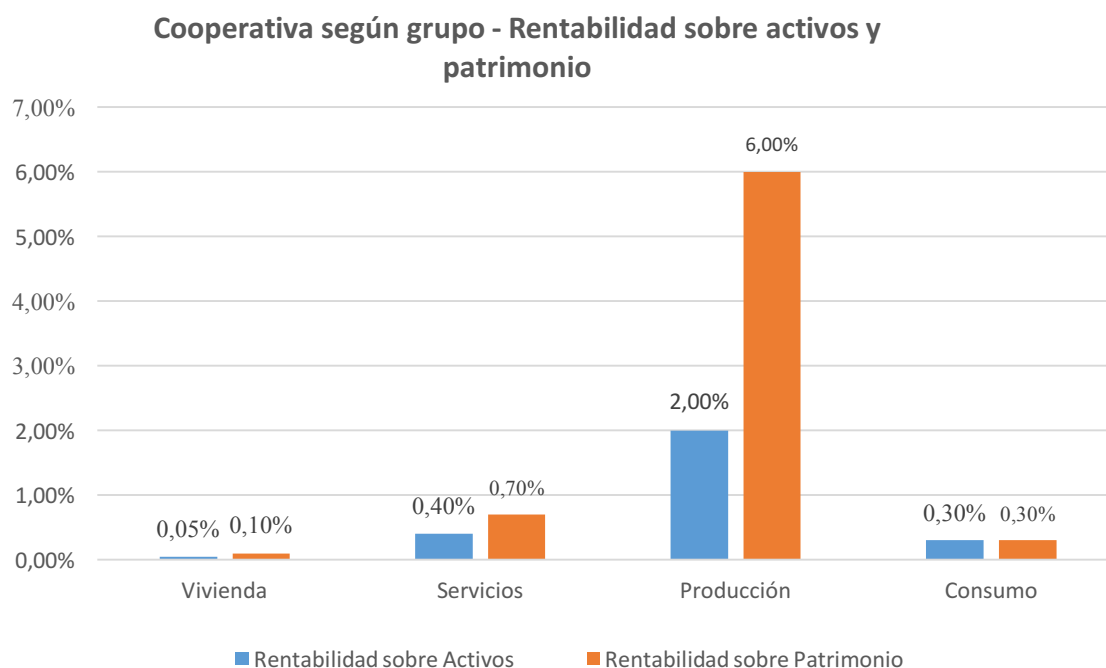
Se visualiza que según las cooperativas de: consumo con 137.12%; producción 91.70% y servicios 89.53%, presentan una rotación de activos eficiente dado que por cada dólar invertido en activos genera como resultado un 1.37 dólares, 0.91 dólares y 0.9 dólares respectivamente. Por otro lado la cooperativa de vivienda no es eficiente en su manejo de rotación de activos con 0.002 centavos de dólar, dado que su producto final es destinado exclusivamente para sus socios, no para venta de terceros.

Rentabilidad sobre Activos y Patrimonio

La rentabilidad sobre activos permite analizar el rendimiento que presenta una entidad en este caso la cooperativa.

⁷² Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2015). *Aproximación a la caracterización de cooperativas de la Economía Popular y Solidaria.*

Mientras que la rentabilidad sobre el patrimonio permite determinar el grado de rentabilidad para los socios y a su vez el retorno de inversión a través de la utilidad generada.⁷³



Gráfica 118 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativa según grupo – Rentabilidad sobre activos y patrimonio.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se puede visualizar que la cooperativa de vivienda presenta un porcentaje muy bajo en lo que respecta a rentabilidad de activos con 0.05%, en comparación a la cooperativa de producción el cual presenta un 2% de rentabilidad sobre sus activos.

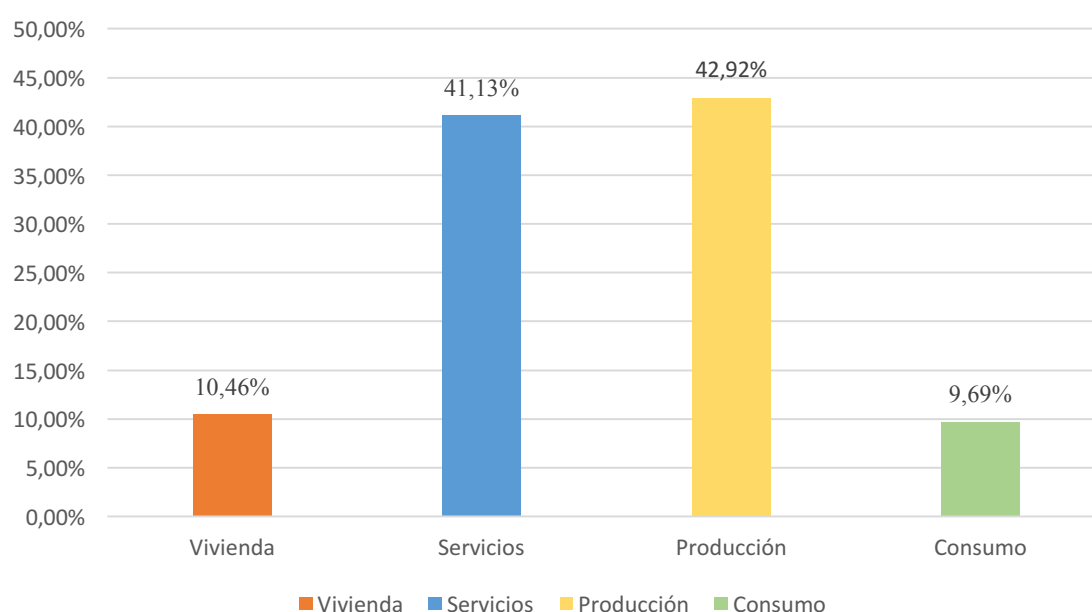
Por otro lado la cooperativa de vivienda presenta una rentabilidad de 0.10%, el cual que al igual a la de activos es muy baja, dado que presenta una incidencia social, y es evidente que esta permite mejorar las condiciones de vida, ya que permite crear recursos para la creación y adquisición de vivienda por medio de beneficios que presenta una cooperativa de vivienda.

⁷³ Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2015). *Aproximación a la caracterización de cooperativas de la Economía Popular y Solidaria.*

Endeudamiento

Se visualiza en la gráfica que en la cooperativa con grupo de consumo presenta un 9.69%, esto quiere decir que por cada dólar que la cooperativa tiene en el activo, esta debe 0.09 centavos de dólar, mientras que en vivienda sería que por cada dólar la cooperativa debe 10 centavos de dólar, mientras tanto que en servicios por cada dólar debería 41 centavos de dólar. Y por último en producción sería que por cada dólar la cooperativa debería 0.43 centavos de dólar.

Cooperativa según grupo - Endeudamiento



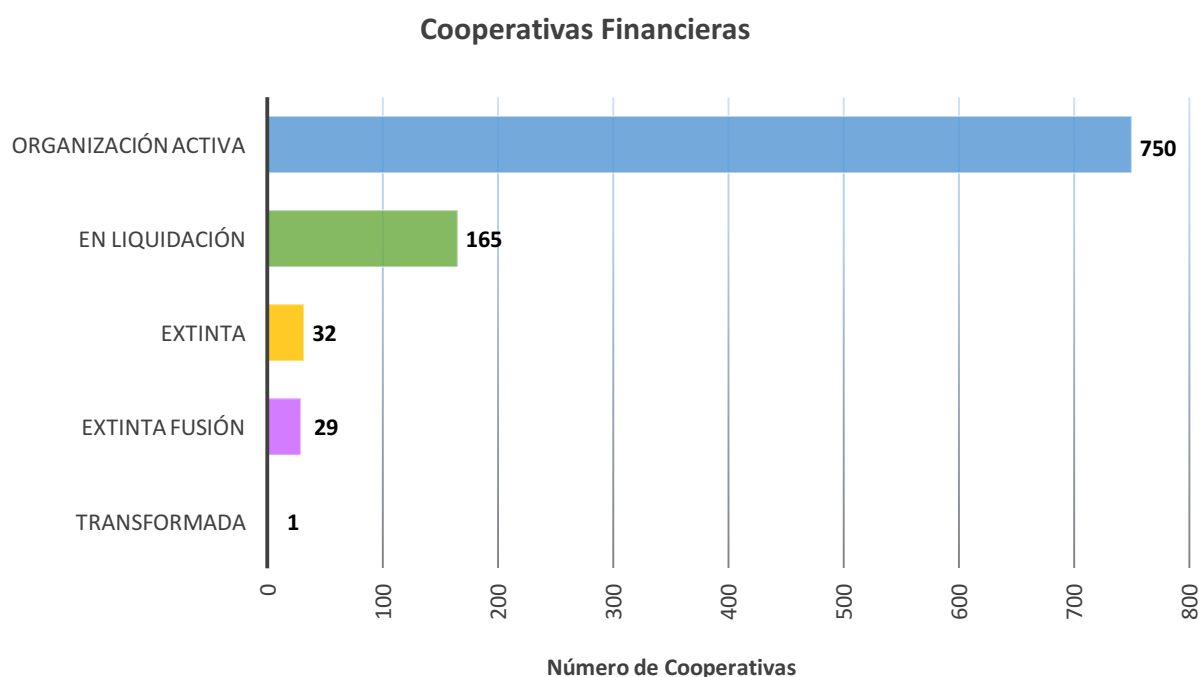
Gráfica 119 Cooperativas EPS – Nivel 2 –Cooperativa según grupo – Endeudamiento
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

En los cuales los grupos de cooperativa de vivienda y consumo sus inversiones en activos se realizan con recursos propios de los socios, es por tal motivo que su indicador de endeudamiento es relativamente bajo. Mientras que servicios y producción presentan un endeudamiento mayor dado que sus recursos son por medio de terceros.

COOPERATIVAS FINANCIERAS EN ECUADOR

Para este estudio estadístico se analiza la lista de cooperativas financieras en el año 2016.

Según la información que presenta la Dirección Nacional de Información Técnica y Estadísticas y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, constan 977 cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador.

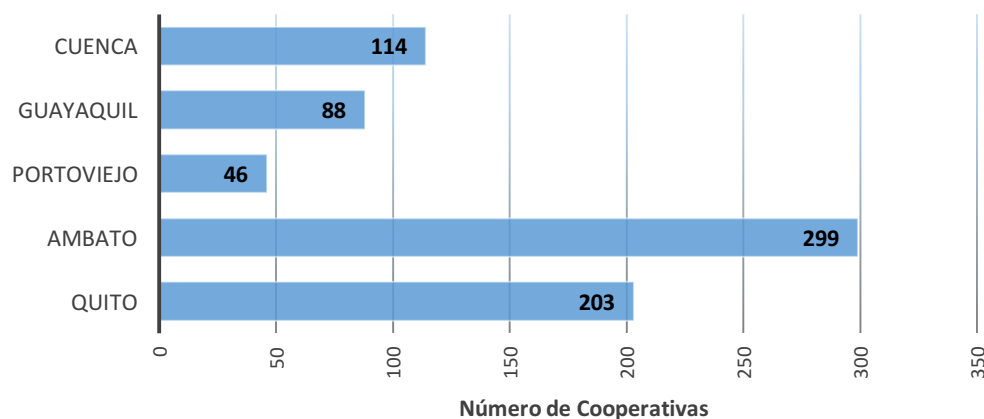


Gráfica 120 Cooperativas Financieras
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
Realizado por: Investigador

Como se puede visualizar en la gráfica existen 750 cooperativas que están activas, 165 las cuales se encuentran en liquidación, 32 extintas, 29 en estado de extinción debido a una posterior fusión con sociedades mercantiles del mismo carácter, y finalmente 1 cooperativa la cual se transformó.

Se detalla cada aspecto estadístico correspondiente a las ciudades de estudio, las cuales son Ambato, Cuenca, Guayaquil, Portoviejo y Quito, con datos de SEPS de las cooperativas financieras a continuación:

Cooperativas Financieras - Organización Activa



Gráfica 121 Cooperativas Financieras – Organización Activa

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Realizado por: Investigador

Como se puede visualizar en la gráfica existen un total de 750 cooperativas que presentan una organización activa, en la cual es la ciudad de Ambato la que presenta un mayor número de ellas con 299, posteriormente se encuentra Quito con 203 cooperativas, en comparación a Portoviejo que presenta 46, realizando una comparación diferencial con la primera ciudad esta tiene 253 más cooperativas que Portoviejo.

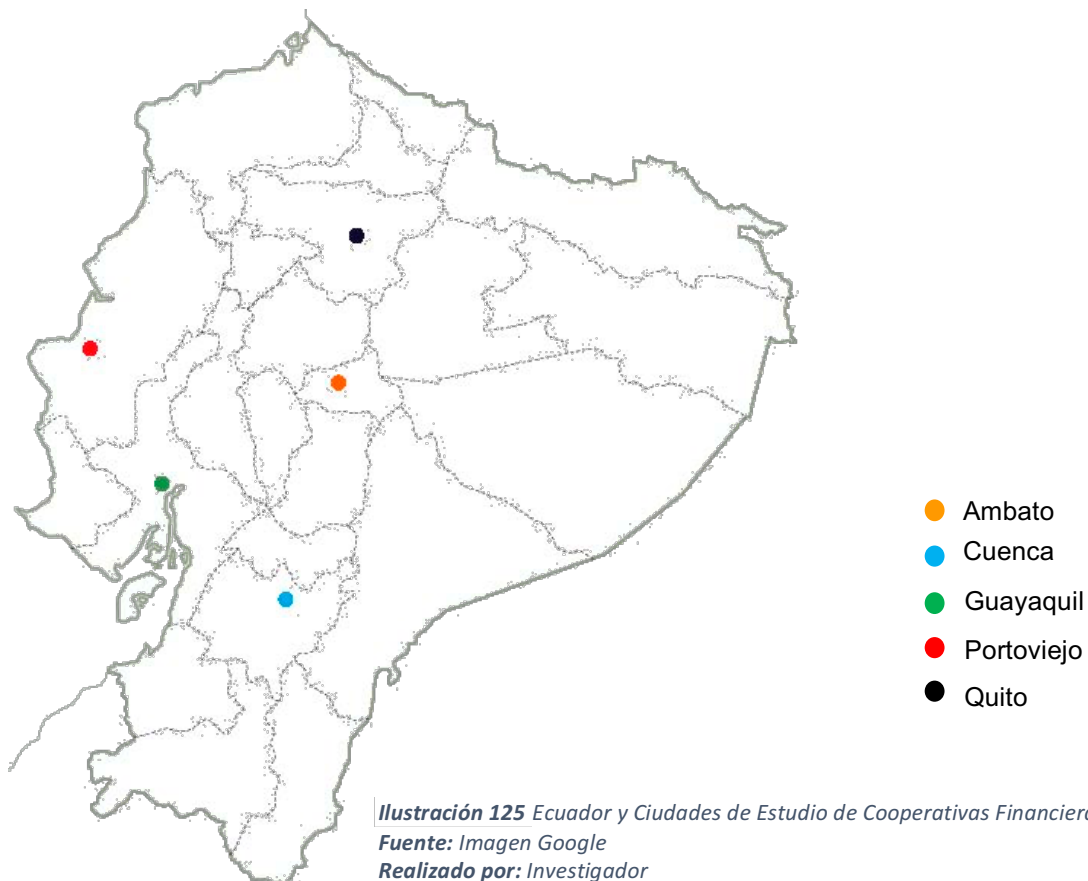
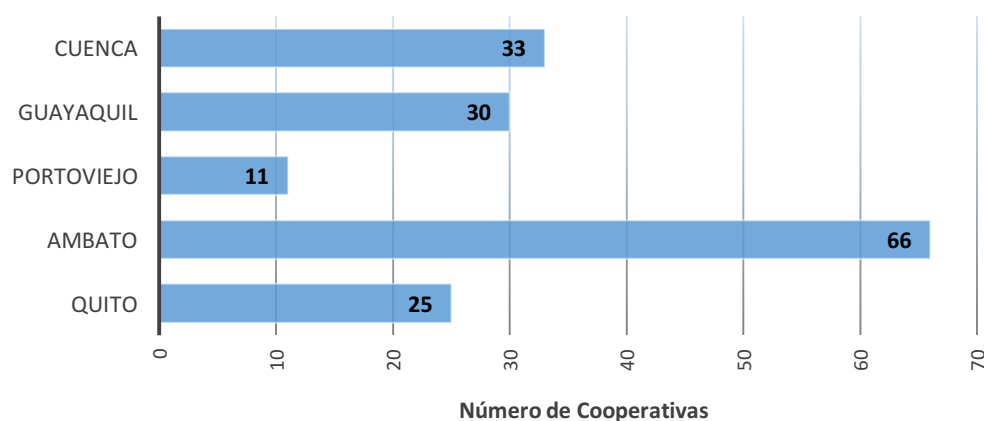


Ilustración 125 Ecuador y Ciudades de Estudio de Cooperativas Financieras

Fuente: Imagen Google

Realizado por: Investigador

Cooperativas Financieras - En Liquidación



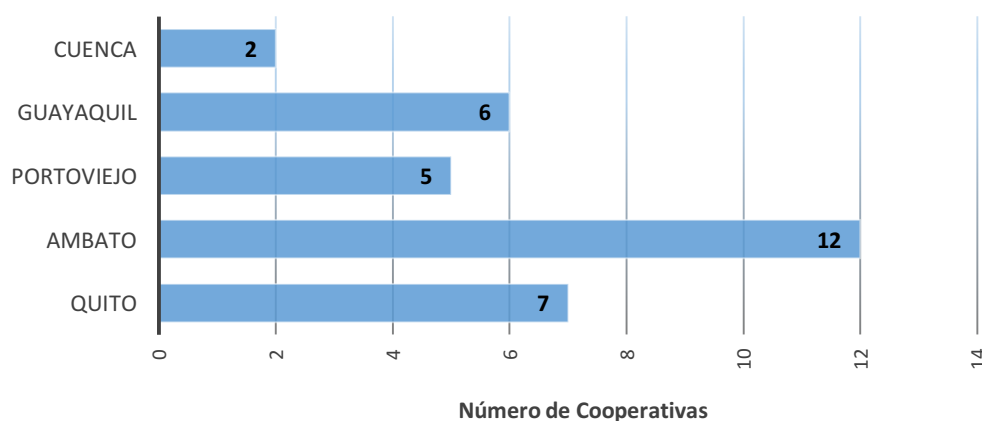
Gráfica 122 Cooperativas Financieras – En Liquidación

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Realizado por: Investigador

Como se puede visualizar existe 165 cooperativas financieras en liquidación, en la cual Ambato posee 66 de ellas en ese estado, siendo Portoviejo en que posee 11 cooperativas en liquidación y es lógico dado que presenta 46 cooperativas en estado activo y es la ciudad con menor número en la actualidad.

Cooperativas Financieras - Extintas



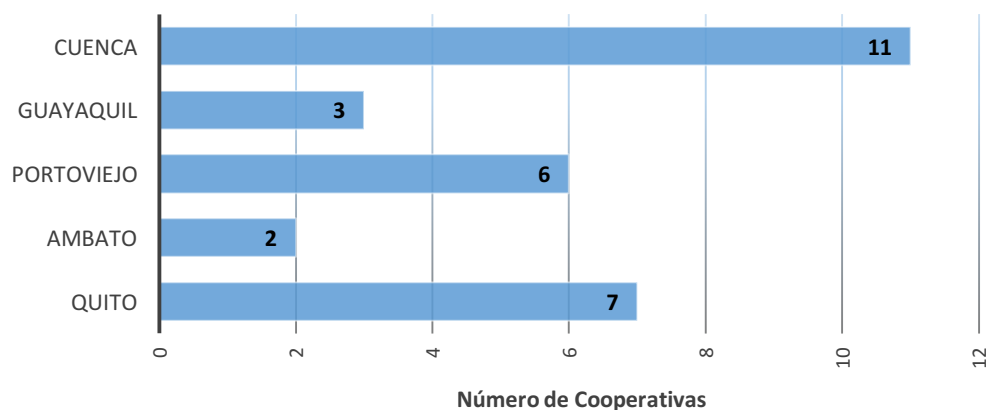
Gráfica 123 Cooperativas Financieras – Extintas

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Realizado por: Investigador

Se puede visualizar que 32 cooperativas están extintas en Ecuador, 12 de ellas se extinguieron en la ciudad de Ambato, 7 en Quito, 6 en Guayaquil, 5 en Portoviejo y finalmente 2 en Cuenca.

Cooperativas Financieras - Extinta - Fusión



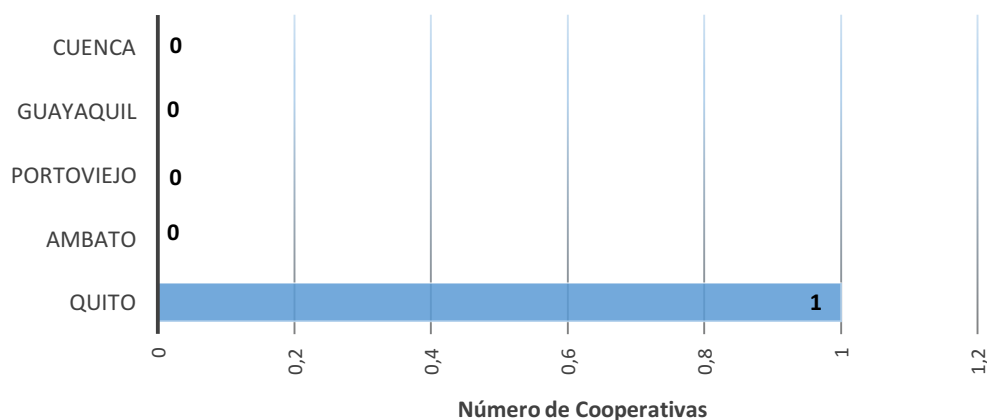
Gráfica 124 Cooperativas Financieras – Extintas – Fusión

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Realizado por: Investigador

Se puede visualizar que existen 29 cooperativas las cuales están extintas debido a una fusión con otra sociedad mercantil, Cuenca presenta 11 cooperativas en este estado, posteriormente Quito con 7, y Ambato en comparación a las anteriormente mencionadas presenta 2, generando una diferencia con la primera de 9 cooperativas más que Ambato.

Cooperativas Financieras - Transformación



Gráfica 125 Cooperativas Financieras – Transformación

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Realizado por: Investigador

Se denota que la ciudad de Quito, presenta 1 cooperativa en transformación, las restantes ciudades del estudio no presentan este estado.

DISTRIBUCIÓN DE COOPERATIVAS NO FINANCIERAS POR TIPO

Para este año la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria especifica la distribución de cooperativas no financieras por tipo.

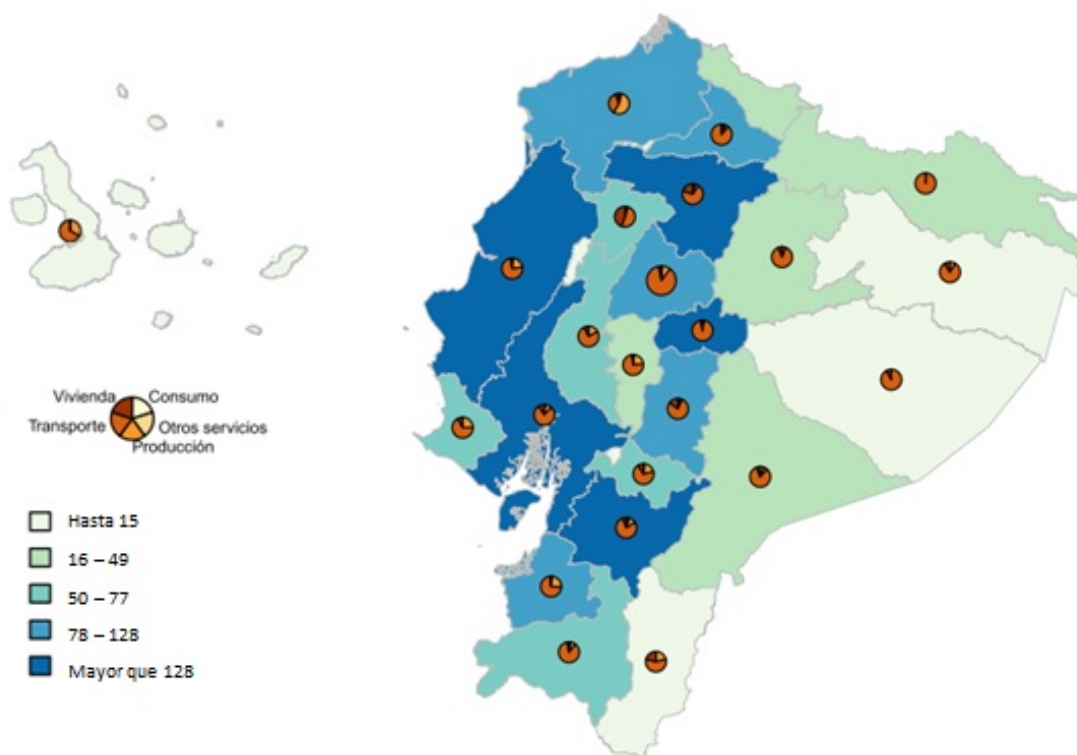


Ilustración 126 Distribución Geográfica de Cooperativas no financieras por tipo
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se puede visualizar en la ilustración las provincias que presentan un mayor número de cooperativas (mayor de 128) las cuales son: Pichincha, Manabí, Guayas, Azuay, Tungurahua.

Posteriormente Esmeraldas, Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo, El Oro, con un número entre 78 a 128 cooperativas no financieras.

Se menciona las provincias de Pastaza, Orellana y Zamora Chinchipe, las cuales presentan un número menor en comparación a las anteriores provincias con hasta 15 cooperativas.

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO POR CADA 100 MIL PERSONAS EN EDAD DE TRABAJAR

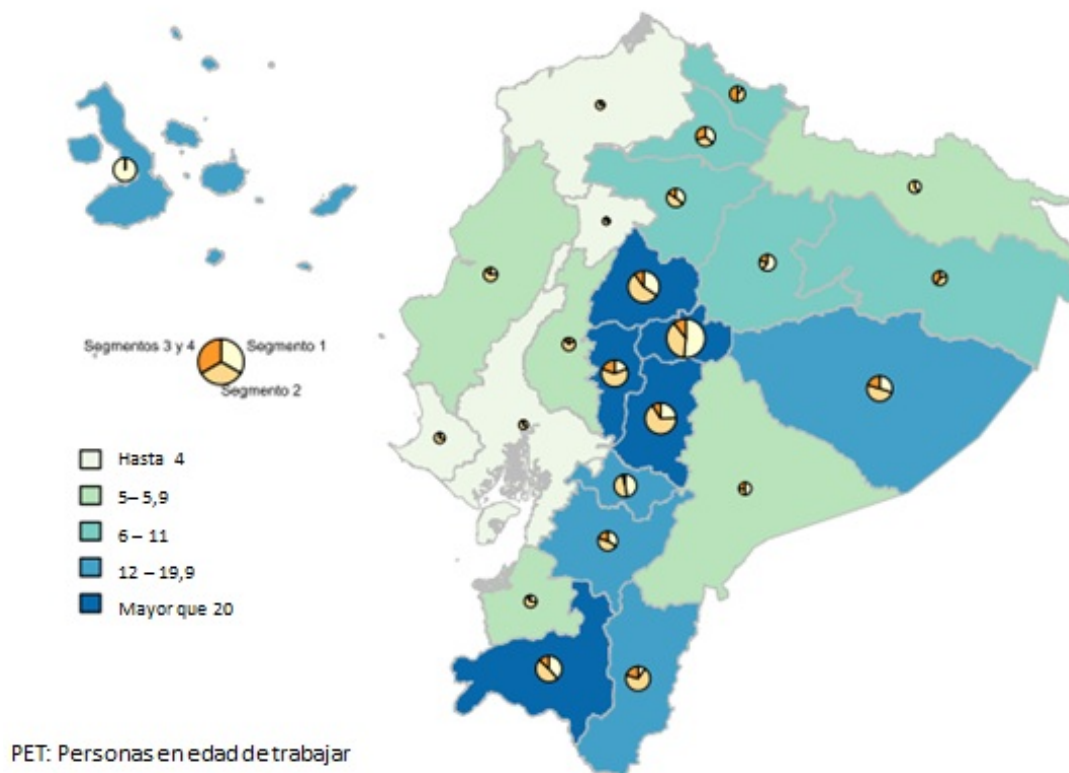


Ilustración 127 Distribución Geográfica de Cooperativas de Ahorro y Crédito por cada 100 mil personas en edad de trabajar

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se puede visualizar que las provincias de Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua, Bolívar y Loja son las que presentan mayor número de cooperativas de Ahorro y Crédito.

Posteriormente se visualiza las provincias que presentan entre 12 y 19, las cuales son Zamora Chinchipe, Cañar, Azuay y Pastaza.

Finalmente Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Guayas, Santa Elena, son aquellas que presentan hasta 4 por cada 100 mil personas en edad de trabajar.

COOPERATIVAS NO FINANCIERAS POR CADA 100 MIL PERSONAS EN EDAD DE TRABAJAR

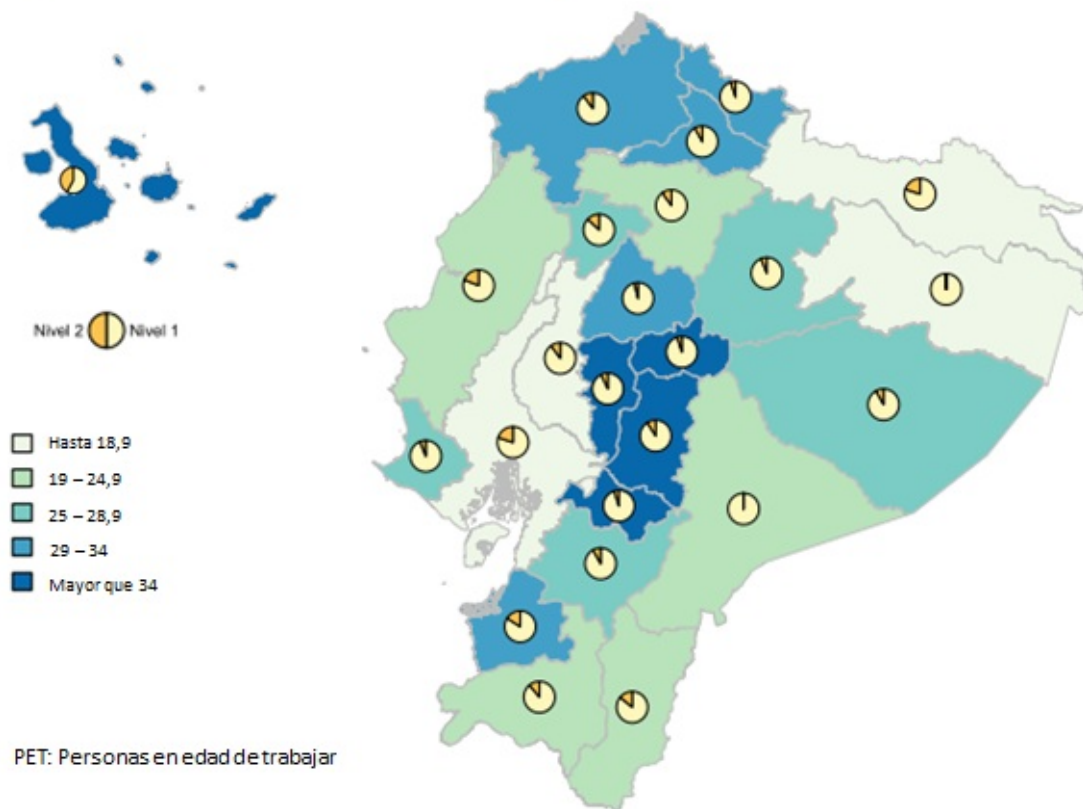


Ilustración 128 Distribución Geográfica de Cooperativas no financieras por cada 100 mil personas en edad de trabajar

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se puede visualizar en la ilustración que las provincias de Esmeraldas, Carchi, Imbabura, Bolívar, Tungurahua, Chimborazo, Cañar, presentan un número mayor a 34 cooperativas no financieras por cada 100 mil habitantes que trabajan.

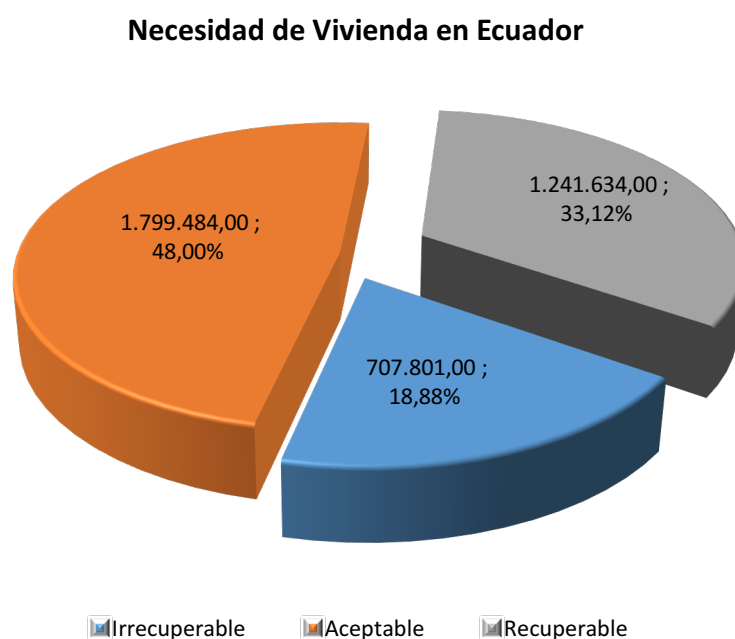
Santo Domingo de los Tsáchilas, Santa Elena, Tena, Pastaza, Santa Elena y Azuay se encuentran en la media de las provincias que presentan entre 25 y 28 cooperativas con cada 100 mil habitantes los cuales no son financieras.

Finalmente Sucumbíos, Francisco de Orellana, Los Ríos, Guayas, presentan un número de cooperativas no financieras menor de 19, por cada 100 mil personas en edad de trabajar.

porcentaje más bajo de sector asociativo, presentado una diferencia porcentual con Pichincha de 12.9%.

DATOS DE INTERÉS

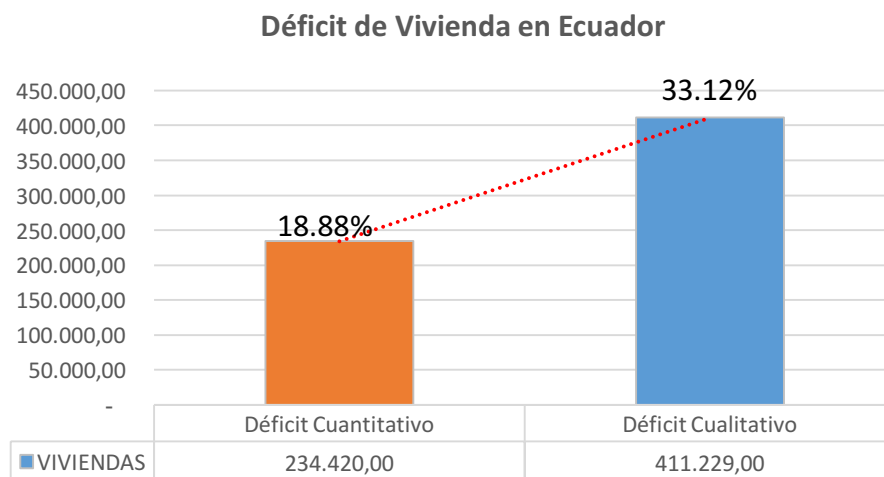
Según la Corporación Financiera Nacional, existe alrededor de 3.748.918 viviendas las cuales se encuentran en condiciones aceptables, recuperables e irrecuperables.



Gráfica 126 Necesidad de Vivienda

Fuente: Corporación Financiera Nacional - CFN

Acorde a la gráfica se visualiza que existe un porcentaje de 33% el cual establece que la vivienda es Aceptable, es decir que reúne las características mínimas para vivir en un ambiente digno, 33.12% en el cual la vivienda es recuperable y el 18.88% en el cual establece que la vivienda es irrecuperable, es decir, que presentan daños los cuales dificultan las condiciones de vida adecuados para los habitantes de las viviendas.



Gráfica 127 Déficit de Vivienda en Ecuador
Fuente: Corporación Financiera Nacional - CFN

Se visualiza en la gráfica que existe un déficit de vivienda, en el cual el déficit Cualitativo es de 33.12%, mientras que el déficit Cuantitativo es de 18.88%, presentando una diferencia porcentual de 14.24%.

PARÁMETROS DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL URBANA EN ECUADOR

Se detalla información desarrollada por el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda.



Ilustración 130 Parámetros de Vivienda de Interés Social.
Fuente: MIDUVI
Realizado por: Investigador

INVERSIÓN DEL MIDUVI EN VIVIENDA

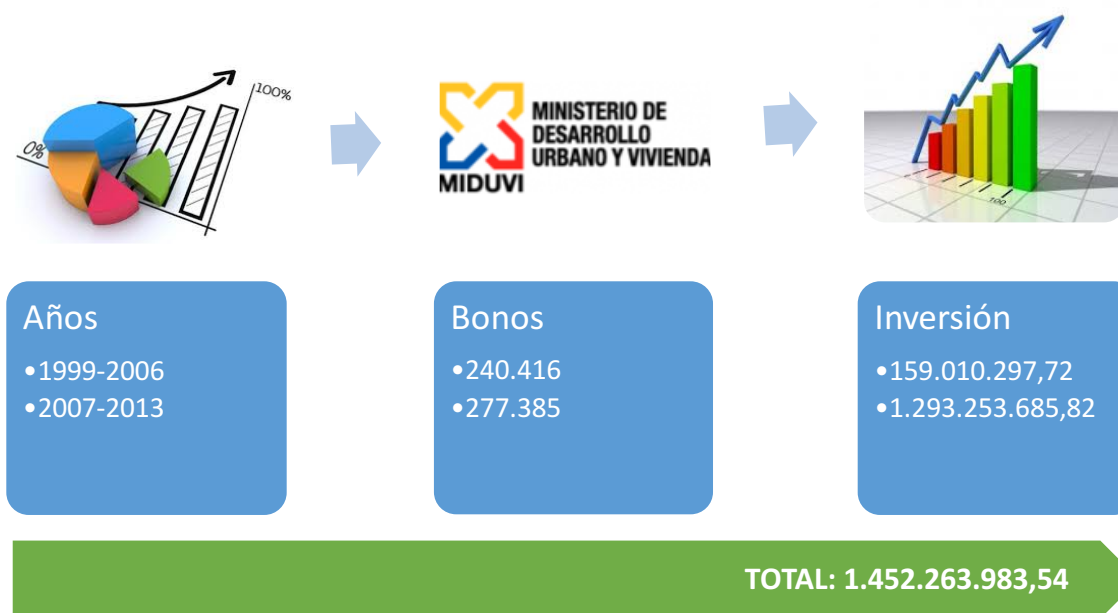


Ilustración 131 Inversión del MIDUVI en Vivienda.

Fuente: MIDUVI

Realizado por: Investigador

Impacto de la Inversión del MIDUVI en el sector de la construcción.

IMPACTO DE INVERSIÓN DEL MIDUVI EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN							
CONCEPTO	AÑOS						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Valor Sector de Construcción (USD)	USD 5.427,23	USD 6.405,60	USD 6.997,65	USD 7.143,25	USD 8.614,59	USD 9.729,08	USD 10.289,28
Inversión MIDUVI (USD)	USD 251,83	USD 383,82	USD 173,50	USD 153,64	USD 147,74	USD 182,71	USD 176,04
% Inversión MIDUVI/ Sector Construcción	4,64%	5,99%	2,48%	2,15%	1,71%	1,88%	1,71%

Tabla 104. Impacto de Inversión del MIDUVI al sector de la Construcción.

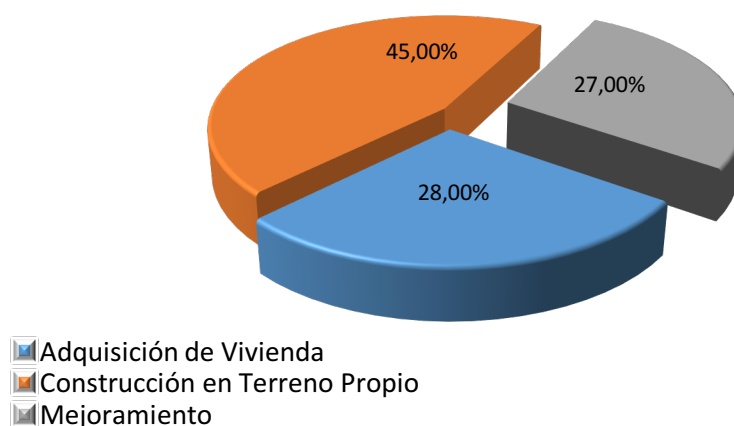
Fuente: MIDUVI

Se puede visualizar que el año 2008 se ha generado una inversión alta de 5.99%, en comparación al año 2013 en el cual la inversión al sector de la construcción era de 1.71%.

BONOS DE VIVIENDA

Se especifica que entre el lapso de los años 2007-2013 existió una gran demanda del 45% para la realización de construcción a aquellas personas que presentaban un terreno propio, un 28% para adquirir una Vivienda y finalmente un 27% en mejorar la vivienda en la cual vivían.

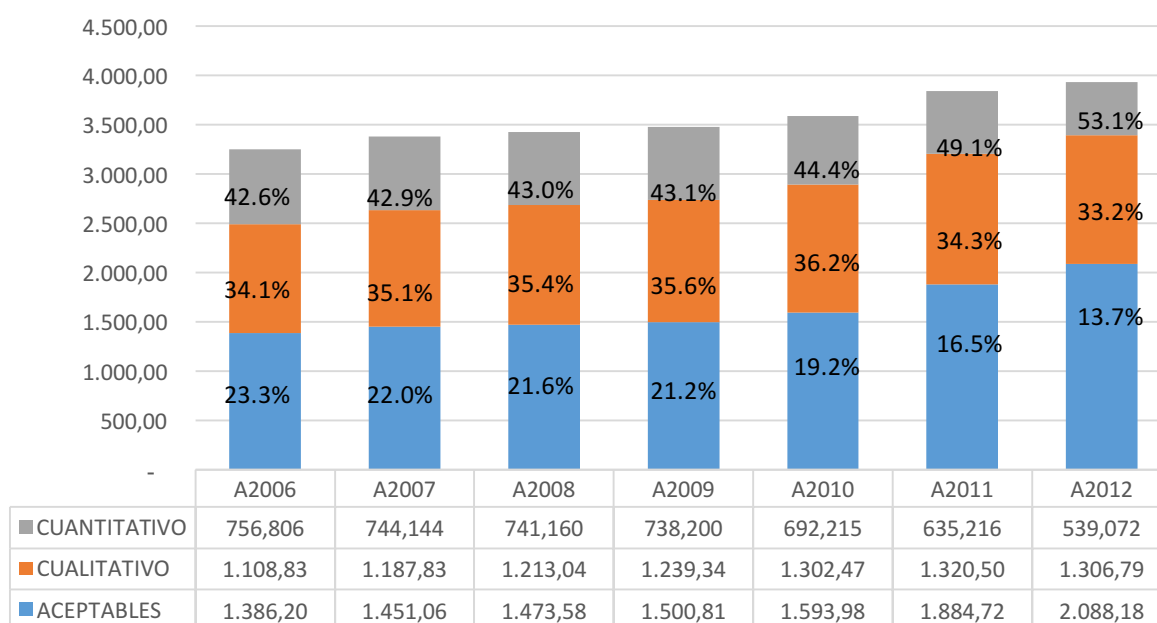
Bonos Urbanos/ Modalidades 2007-2013



Gráfica 128 Bonos Urbanos/ Modalidades 2007-2013
Fuente: MIDUVI

Déficit de Vivienda aspectos Aceptables, Cualitativos y Cuantitativos

Datos de Déficit de Vivienda



Gráfica 129 Datos de Déficit de Vivienda
Fuente: MIDUVI

Se puede visualizar que en el año 2006 existe viviendas aceptables con un porcentaje de 42.6%, un déficit cualitativo de 34.1% y cuantitativo de 23.3%, estos déficits van incrementando a lo largo del tiempo, para el año 2009 las viviendas aceptables se acrecientan en un 43.1% es decir un diferencia porcentual de 0.5% con respecto al año 2006, un incremento con respecto al aspecto cualitativo con un porcentaje de 35.6% es decir un diferencial de 1.5% (con respecto al año 2006), mientras tanto existe una disminución del déficit cuantitativo con un porcentaje de 21.2%, con una diferencia de 2.1% mayor en el año 2006.

Finalmente para el año 2012 se incrementa las viviendas en estado aceptable con un porcentaje de 53.1%, con un déficit tanto cualitativo de 33.2% y cuantitativo 13.7%, es decir que comparado con al año 2009 sus diferencias porcentuales serían de: 10% de viviendas incrementadas en estado aceptable, una disminución de 3.4% en el déficit cualitativo y por último una disminución de 7.5% en el déficit cuantitativo, y es lógico debido al aumento de viviendas con mejor calidad para el año 2012.

Tipologías de vivienda por quintiles de ingreso per cápita en el año 2013

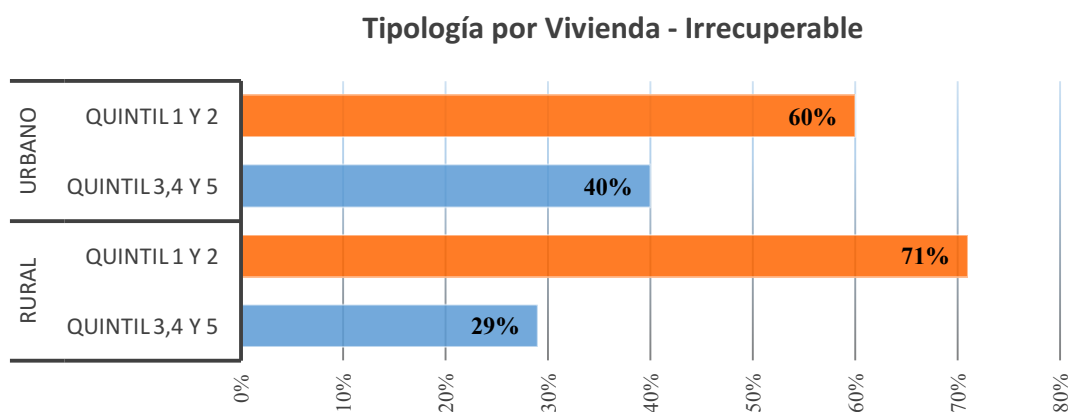
Según el INEC define los quintiles como:

El análisis de los quintiles se refiere a los porcentajes del total de ingresos que percibe cada veinte por ciento de los hogares: así el quintil 1 corresponde al 20% de los hogares de más bajos ingresos, y el quintil 5 es aquel 20% de más altos ingresos.

Se analiza la tipología por Vivienda en estado irrecuperable en los contextos:

URBANO: El 60% corresponde al Quintil 1 y 2 es decir a la clase económica baja

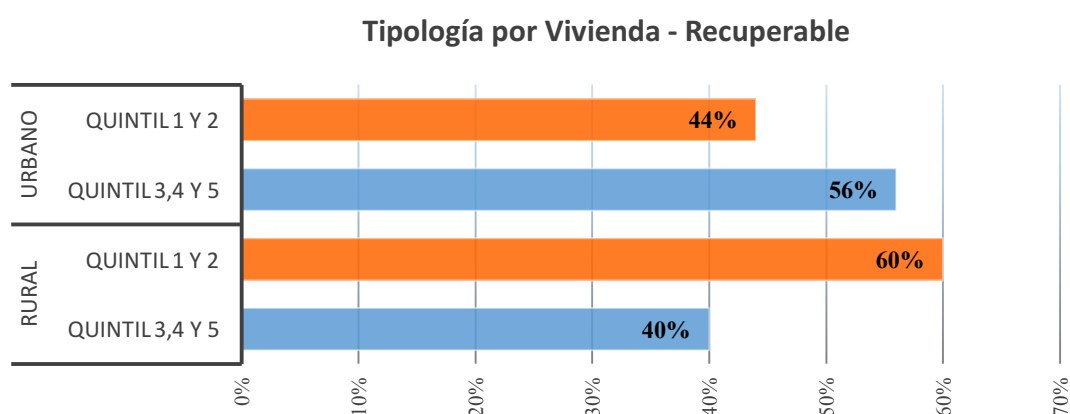
RURAL: El 71% corresponde al Quintil 1 y 2, es decir existe una diferencia porcentual de 11% al contexto urbano.



Gráfica 130 Tipología de Vivienda - Irrecuperable
Fuente: MIDUVI

En el contexto urbano el 40% de la población que pertenece a los quintiles 3,4 y 5 presentan un estado irrecuperable con respecto a sus viviendas acorde a sus ingresos en el año 2013. Mientras que en el contexto rural corresponde al 29% de los quintiles mencionados anteriormente.

Es importante mencionar que los quintiles 1 y 2 tanto en el contexto urbano como rural presentan un alto porcentaje correspondiente a viviendas irrecuperables, y esto depende al ingreso que presenta para sustentar su hogar.

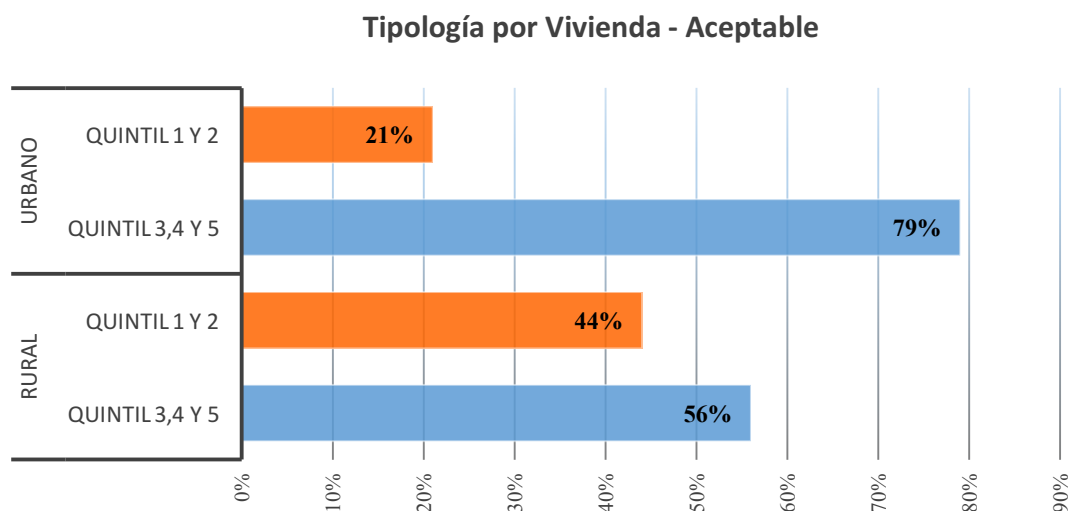


Gráfica 131 Tipología de Vivienda - Recuperable
Fuente: MIDUVI

Se analiza la tipología por Vivienda en estado recuperable en los contextos:

URBANO: El 44% corresponde al Quintil 1 y 2, un 56% corresponde a los quintiles 3,4 y 5.

RURAL: El 60% corresponde al Quintil 1 y 2, mientras que el 40% corresponde a los quintiles 3,4 y 5. Es decir que en la zona rural predominan las viviendas en estado recuperable acorde a los ingresos que presenta el dueño o habitante del hogar.



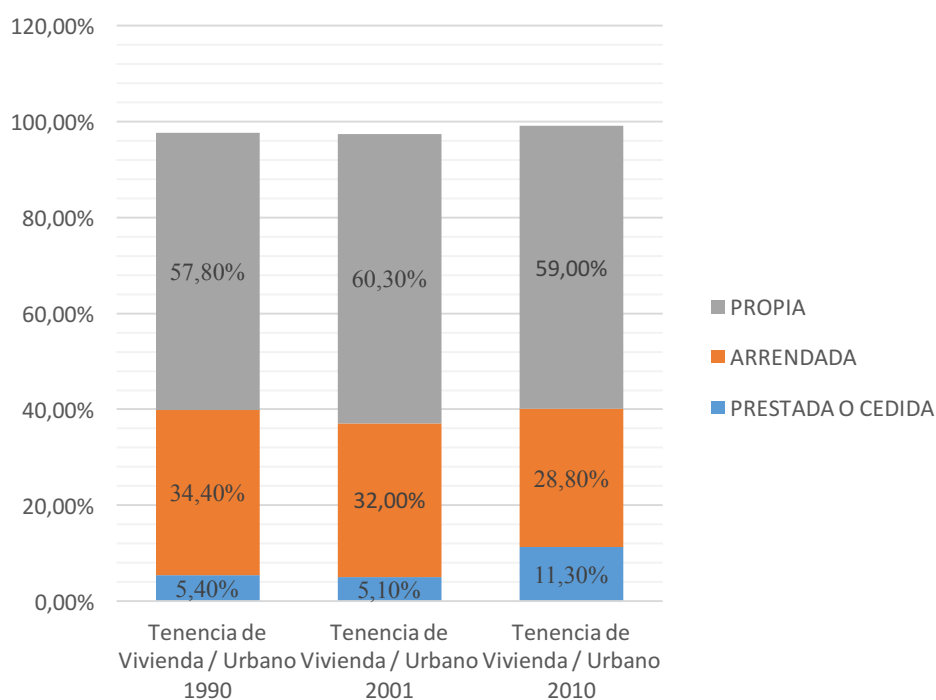
Gráfica 132 Tipología de Vivienda - Aceptable
Fuente: MIDUVI

Se analiza la tipología por Vivienda en estado aceptable en los contextos:

URBANO: El 21% corresponde al Quintil 1 y 2, un 79% corresponde a los quintiles 3,4 y 5, es decir estos últimos quintiles predominantes presentan una vivienda aceptable acorde a sus ingresos.

RURAL: El 44% corresponde al Quintil 1 y 2, mientras que el 56% corresponde a los quintiles 3,4 y 5. Es decir que en la zona rural estos últimos quintiles presentan una vivienda la cual se encuentra en buenas condiciones.

Tenencia de Vivienda Urbana 1990 - 2010



Gráfica 133 Tenencia de Vivienda Urbana en los años 1990 - 2010
Fuente: MIDUVI

Se visualiza que en el año 2010 existía una tenencia en la cual el 59% de las viviendas propias, mientras que el 28,8% correspondían a viviendas arrendadas y finalmente el 11.3% correspondía a viviendas prestadas o cedidas por un familiar.

En comparación al año 2001 en el cual el porcentaje de vivienda propia era del 60.3%, así como el 32% de viviendas que eran arrendadas, existiendo una diferencia porcentual con el año 2010 de 3.2%, es decir una diferencia a la baja para el año 2010.

Pero se genera una notoria diferencia en viviendas las cuales son prestadas o cedidas en el año 2001 de 5.1% pero para el año 2010 se genera una diferencia porcentual mayor de 6.2%.

TIPOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDA.

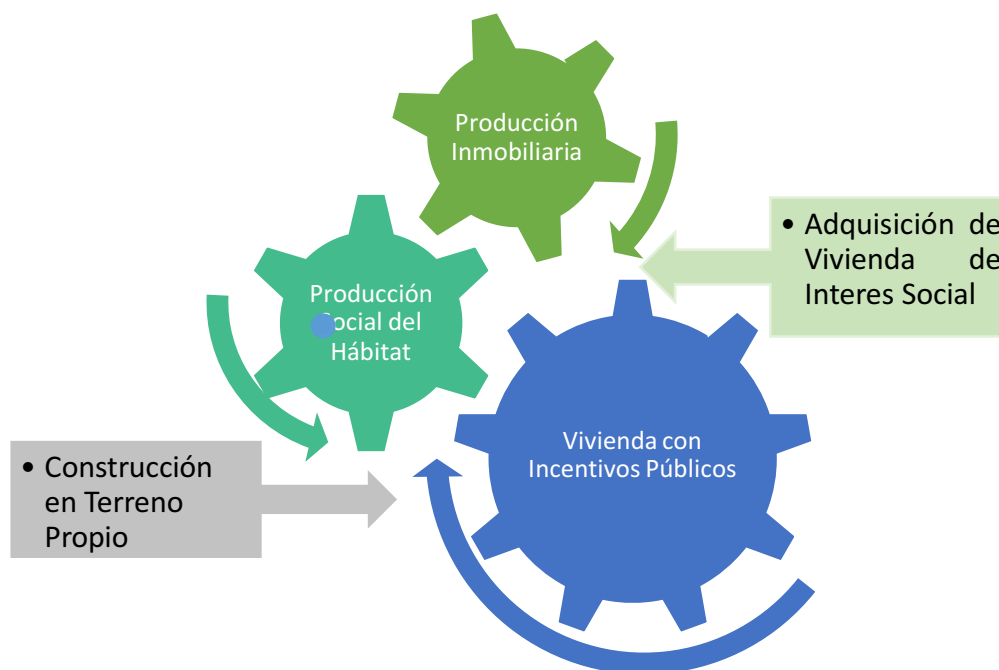


Ilustración 132 Tipologías de Producción de Vivienda

Fuente: MIDUVI

Realizado por: Investigador

Como especifica la ilustración la gestión inmobiliaria permite junto con incentivos dotados del Sector Público que se genere un mejor manejo con respecto a la adquisición de Viviendas de Interés Social.

Así pues, la Producción Social del Hábitat junto con los incentivos públicos permite también que se genere una construcción en la cual el propietario dota el terreno para generar una vivienda para personas de clase económicamente baja y media.

Es decir que estos tres elementos importantes detallados en la ilustración se concatenan para formar una tipología para mejorar la adquisición y de una vivienda social.

CAUSAS DE EXCLUSIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA

Ilustración 133 Tipologías de Producción de Vivienda

Fuente: MIDUVI

Realizado por: Investigador

Es importante detallar que la falta de acceso a suelo no permite generar un plan de vivienda el cual permita abastecer la demanda de vivienda social para personas de bajos recursos económicos.

Así como la falta de acceso de crédito el cual para personas de bajos recursos es indispensable para poder desarrollar su vivienda acorde a las necesidades de su familia y al aporte económico mensual que presenta.

Finalmente la falta de oferta de viviendas de interés social, que no permite aportar mejores condiciones de vida para una familia de clase baja y media, y obtener diferentes modelos de los cuales escoger la mejor opción tanto en su base arquitectónica, funcional, como de condiciones económicas como plan de pago para la misma.

LÍNEAS DE TRABAJO DEL MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA COMO BASE DE GESTIÓN DE VIVIENDA SOCIAL.

Como ya se mencionó las 3 causas de exclusión de mercado de vivienda se especifica los mecanismos o leyes para poder generar una vivienda o en el cual se encuentra respaldado

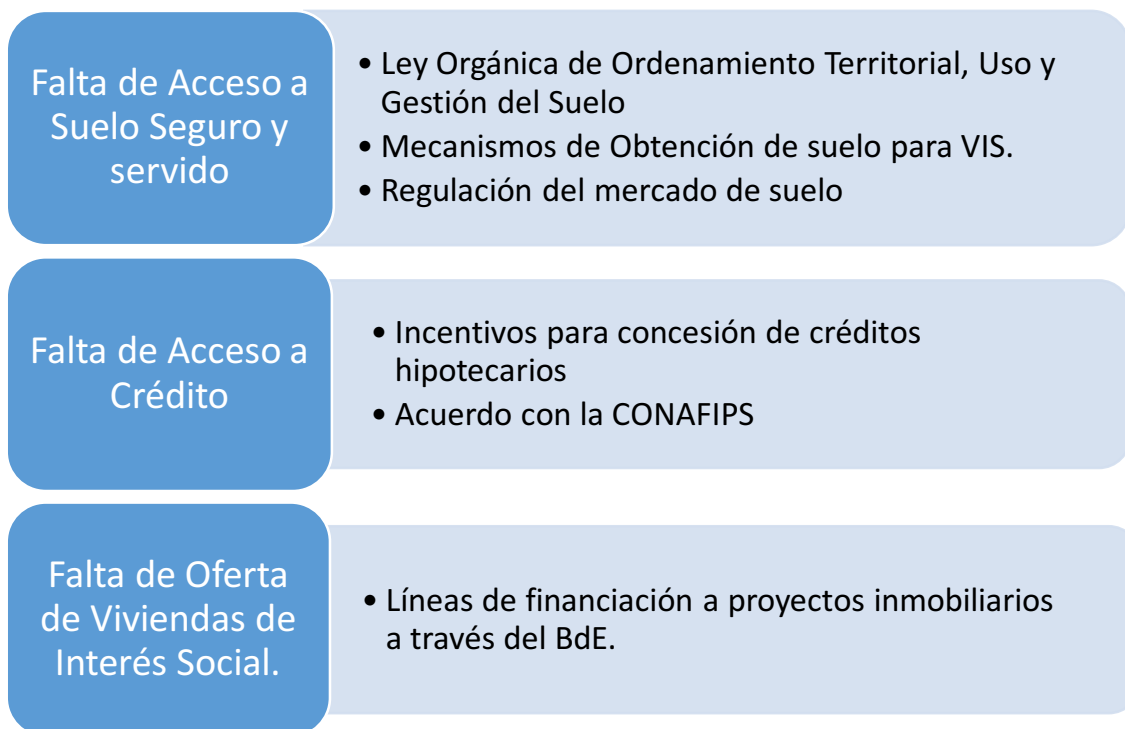


Ilustración 134 Tipologías de Producción de Vivienda

Fuente: MIDUVI

Realizado por: Investigador

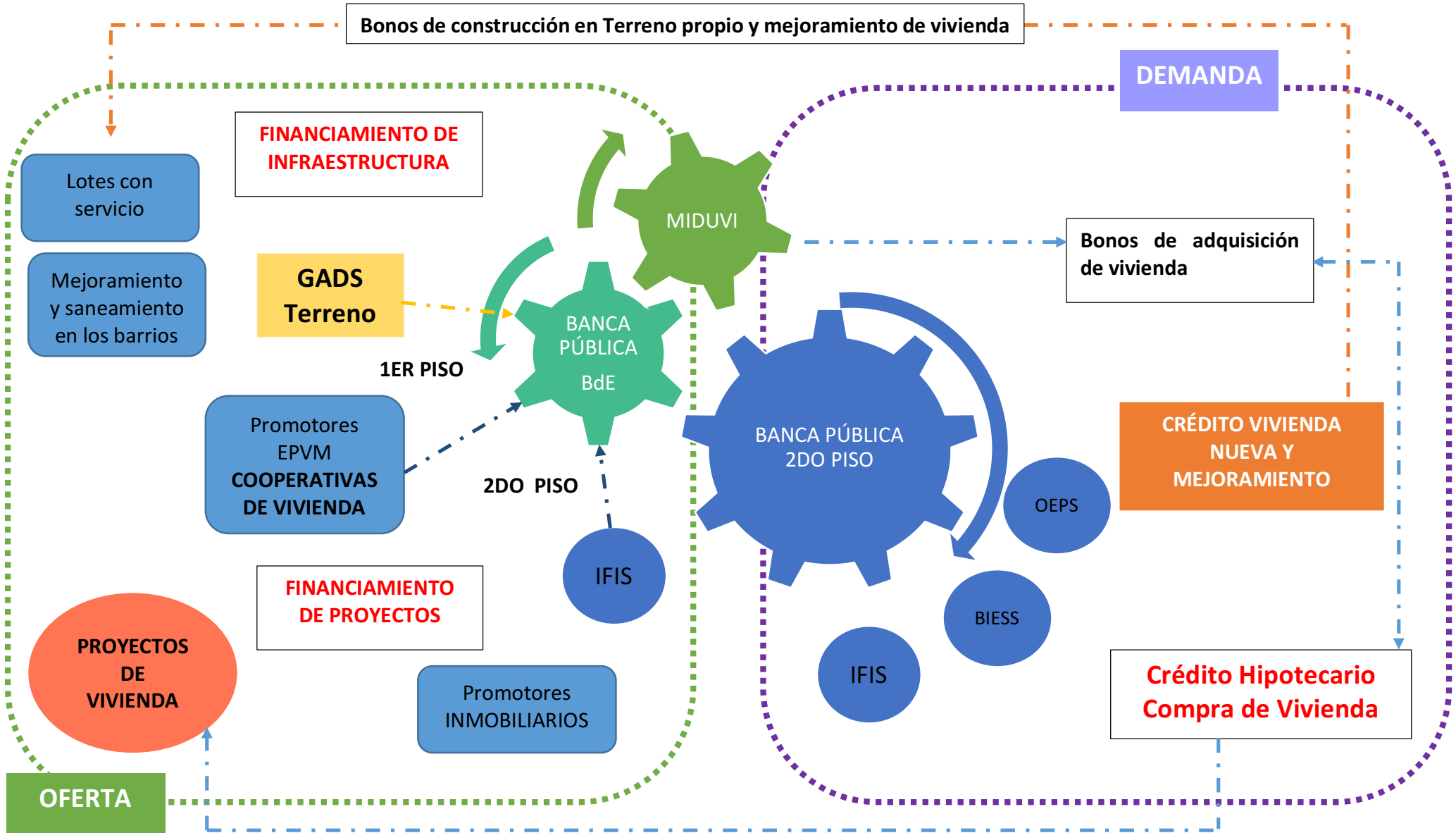
ENFOQUE, ESTRATEGIA Y EJES DE ACCIÓN DE LA POLÍTICA



Ilustración 135 Enfoque Estratégico para planteamiento de Vivienda Social
 Fuente: MIDUVI
 Realizado por: Investigador

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO

Ilustración 136 Estrategia de Financiamiento
Fuente: MIDUVI



FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS

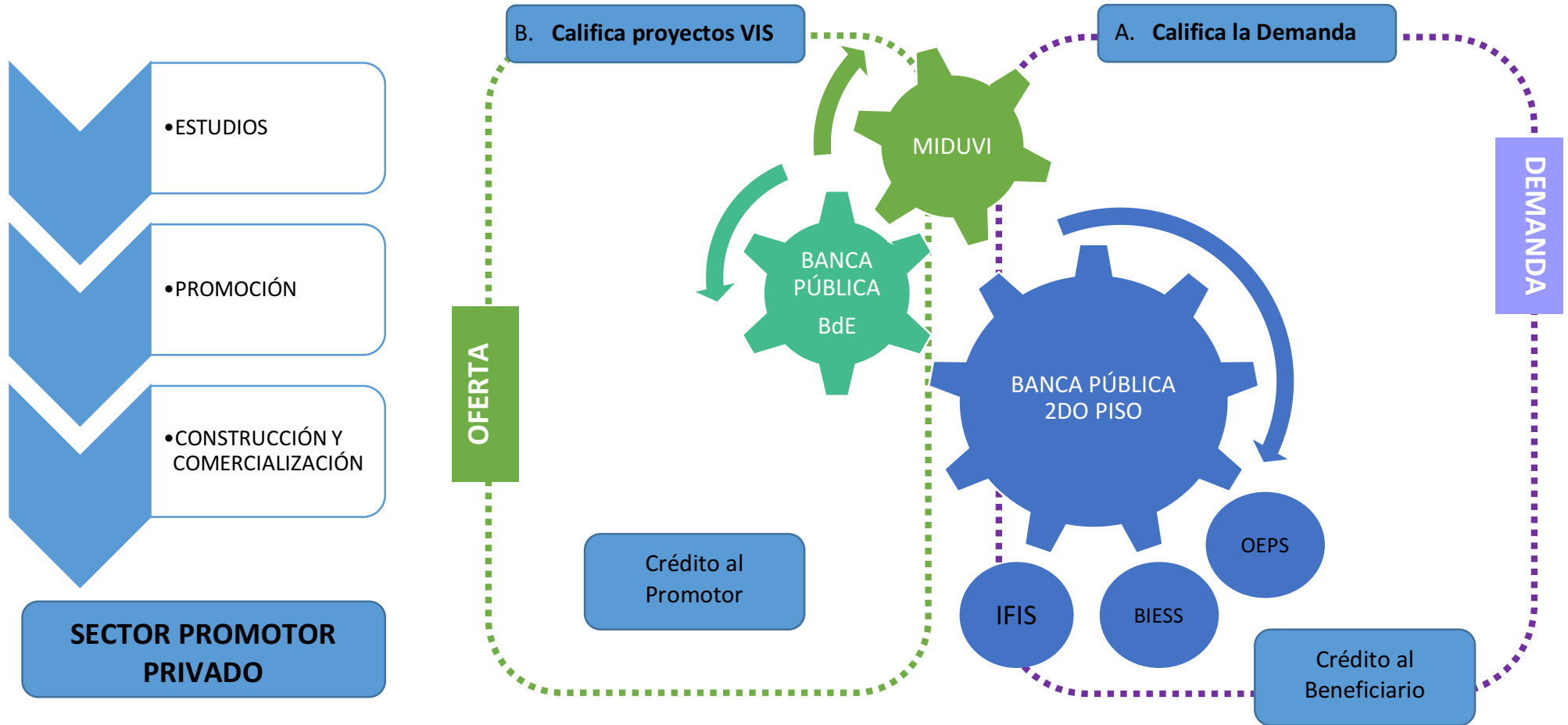


Ilustración 137 Financiamiento de Proyectos
 Fuente: MIDUVI
 Realizado por: Investigador

CRÉDITOS DEL BANCO DEL ESTADO

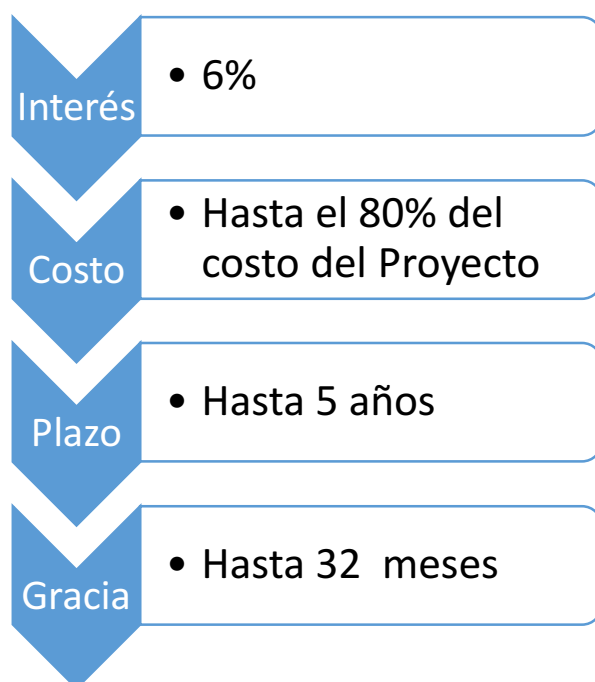


Ilustración 138 Componentes de Créditos del Banco del Estado

Fuente: MIDUVI

Realizado por: Investigador

CRÉDITOS				
VALOR DEL DEPARTAMENTO O CASA		DEPARTAMENTO	CASA	
DESDE	HASTA	BONO	BONO	
USD -	USD 15.000,00	USD 6.000,00	USD	5.000,00
USD 15.001,00	USD 20.000,00	USD 5.000,00	USD	4.000,00
USD 20.001,00	USD 25.000,00	USD 3.500,00	USD	3.000,00
USD 25.001,00	USD 30.000,00	USD 2.500,00	USD	2.000,00

Tabla 105. Créditos del Banco del Estado

Fuente: MIDUVI

Como se puede visualizar en la Tabla 5 se presenta los créditos de financiamiento de una vivienda o departamento para personas de escasos recursos económicos, en el que el bono de una casa inicia desde los USD 2.000 cuando su costo es desde USD 25.001 hasta USD 30.000, mientras que USD 5.000 cuando la casa inicia desde USD 0.00 hasta los USD 15.000.

FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS



Ilustración 139 Componentes de Créditos del Banco del Estado

Fuente: MIDUVI

Realizado por: Investigador

INCENTIVOS A LA OFERTA DE CRÉDITO HIPOTECARIO

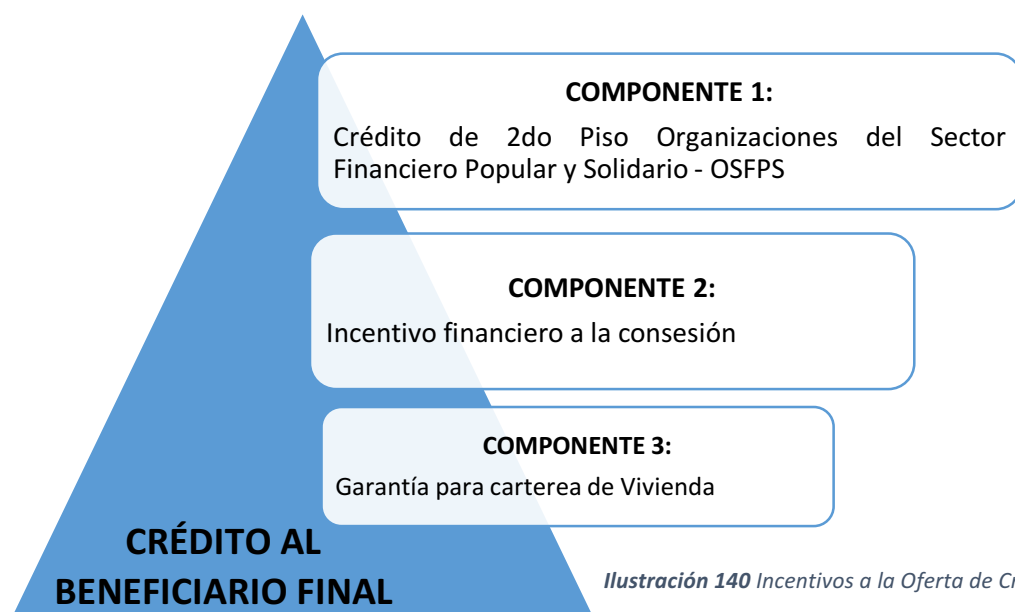


Ilustración 140 Incentivos a la Oferta de Crédito Hipotecario

Fuente: MIDUVI

Realizado por: Investigador

Créditos de 1er Piso

Los créditos de 1er piso presentan básicamente en este caso un monto máximo de vivienda de USD 30.000, un plazo de hasta 15 años, en el cual su periodicidad de pago es mensual, presentando un plan de garantía en la que los derechos fiduciarios se generan hasta el momento de la constitución de las garantías hipotecarias de la vivienda.

CRÉDITO 1ER PISO	
CONDICIÓN	
CONDICIÓN	DESCRIPCIÓN
MONTO	Valor máximo de vivienda USD 30,000
	Monto de crédito = Valor de la Vivienda(Bono y Ahorro
DESTINO DEL CRÉDITO	Adquisición de vivienda nueva como parte de los proyectos de vivienda calificados por el MIDUVI
PLAZO	Hasta 15 años
TASA DE INTERÉS	Tasa Maxima de 11,33% (acorde a la tasa establecida por el Banco Central del Ecuador)
PERIODICIDAD DE PAGO	Mensual
PLAZO DE GRACIA	No aplicable
GARANTÍA	Hipotecaria
	Derechos fiduciarios hasta el momento de la constitución de las garantías hipotecarias de cada vivienda.

Ilustración 141 Créditos de 1er Piso

Fuente: MIDUVI



Créditos de 2do Piso

Los créditos de 2do piso presentan un monto hasta es el cupo de financiamiento para la vivienda, el cual está definido por la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias, presenta un plazo de hasta 15 años, su tasa de interés efectiva anual es del 4%. Adicionalmente presenta una garantía en la cual es la cartera endosada a favor de la CONAFIPS u otra equivalente al 12% del monto que se recibirá.

CRÉDITO 2DO PISO	
CONDICIÓN	
CONDICIÓN	DESCRIPCIÓN
MONTO	Hasta el cupo de financiamiento para vivienda definido por la CONAFIPS
DESTINO DEL CRÉDITO	Adquisición de vivienda nueva como parte de los proyectos de vivienda calificados por el MIDUVI
PLAZO	Hasta 15 años
TASA DE INTERÉS	4% Tasa de interés efectiva anual
PERIODICIDAD DE PAGO	Mensual
TIPO DE CRÉDITO	Individual
GARANTÍA	Cartera endosada a favor de la CONAFIPS u otra equivalente al 120% del monto a recibir

Ilustración 142 Créditos de 2do Piso
Fuente: MIDUVI

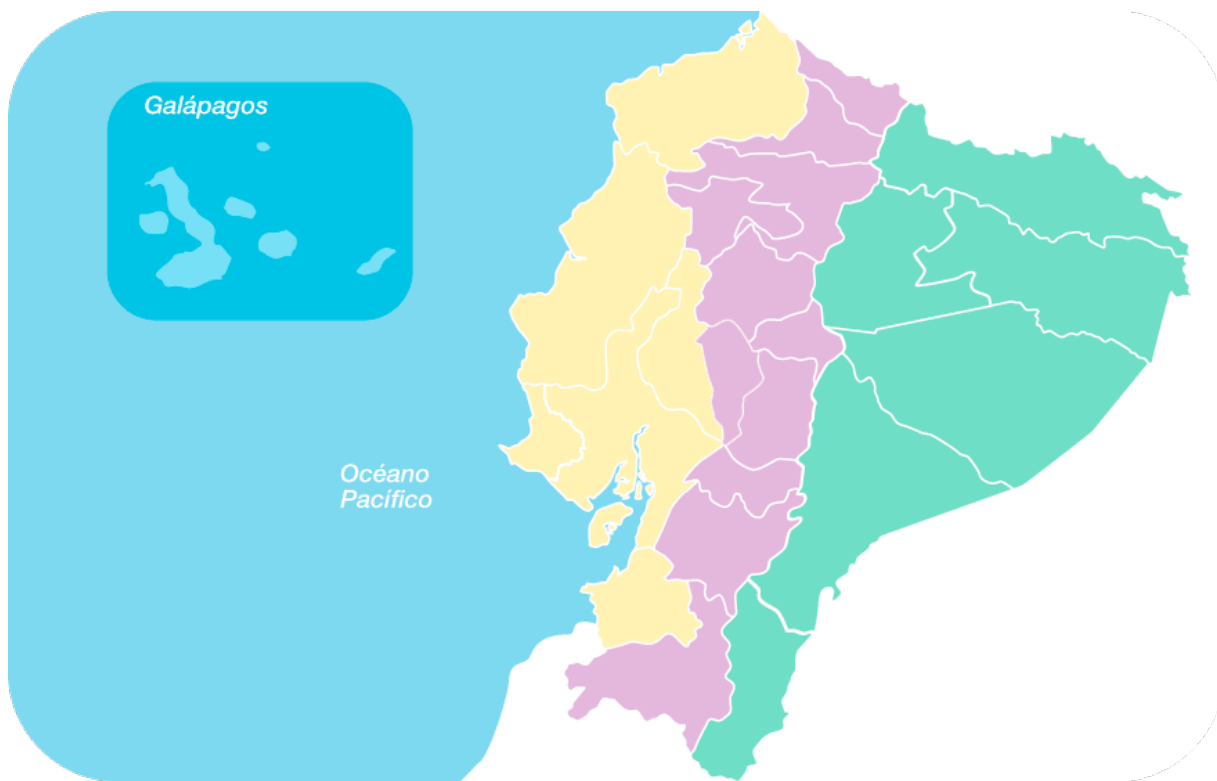
CONCLUSIONES CAPÍTULO VII

CONDICIONANTE	VIABILIDAD	CONCLUSIÓN
SOCIEDADES MERCANTILES		<p>Se tomaría como base Español de gestión hacia el ámbito Ecuatoriano dado que permitiría que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cada sociedad mercantil presenta diferentes componentes que permiten desarrollar su actividad y objeto por el cual fueron creados. • Cada una de las sociedades mercantiles presentan tanto un máximo monto como un mínimo el cual permite su creación. • Presentando una responsabilidad frente a acreedores el cual en su mayoría se limita al capital social y bienes a nombre de la empresa. • Cada una de las sociedades presenta obligaciones fiscales en su mayoría son impuestos de sociedades e IVA. • Se puede estudiar las diversas sociedades mercantiles Españolas las cuales permiten visualizar el desarrollo del país y como estas influenciaron a la economía y beneficiaron o no, en cierto modo a los accionistas, socios, o personas en general que optaban por cada una de ellas.
SOCIEDADES MERCANTILES APLICABLES EN ECUADOR		<p>Se tomaría como base de gestión hacia el ámbito Ecuatoriano dado que permitiría que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ecuador aplica una sociedad anónima como medio mercantil, así como cooperativas las cuales benefician tanto a personas de clase media, baja y alta, pero en su mayoría a personas de clase baja y media. • Cooperativa de Vivienda, es la que mejor posibilidades presenta en el aspecto de una sociedad mercantil que favorezca al desarrollo de la vivienda de interés social como de interés prioritario. • Se visualiza a lo largo del estudio como las sociedades mercantiles más influenciadas en Ecuador se distribuyen a lo largo del territorio, como este ha ido evolucionando y su gestión frente a la economía del país.

		<ul style="list-style-type: none"> • Las cooperativas de vivienda en el país según un estudio de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (referente a estudio de 163 organizaciones) las cooperativas para adquisición de vivienda representa el 88.20%, mientras que para la construcción de la misma representa un 11.80%. • Para la generación de Vivienda Social: es notable que en la constitución de una cooperativa sus montos tanto activos como pasivos serán favorables, mientras tanto sus ingresos y utilidades serán mucho menores, debido a la actividad social a la cual está destinada. • Las cooperativas de vivienda son las que precisan mayores recursos para el cumplimiento de sus objetivos tanto de estudio, planificación y construcción.
--	--	--

Tabla 106. Conclusiones de temas analizados

CAPÍTULO VIII



OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO

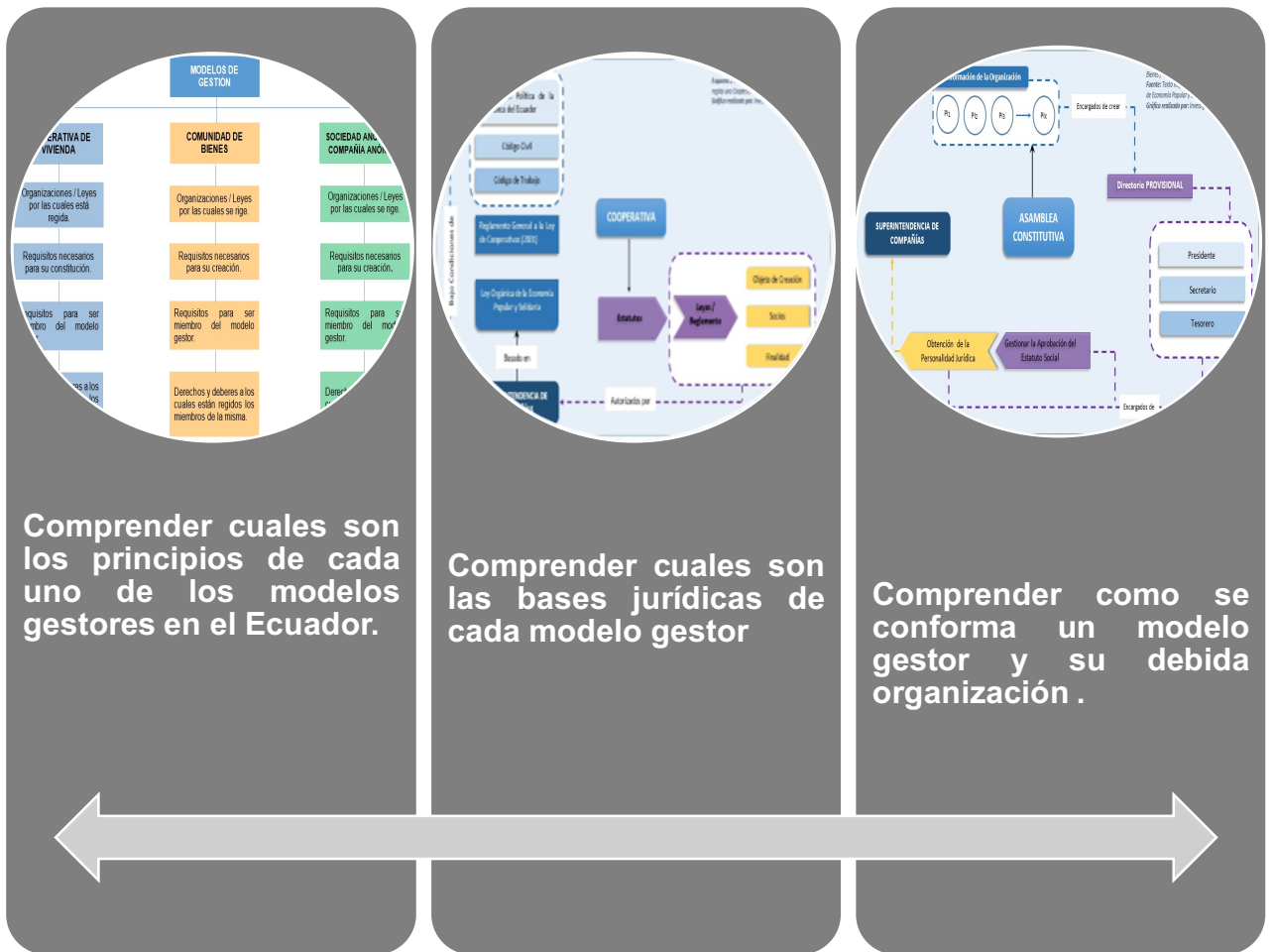
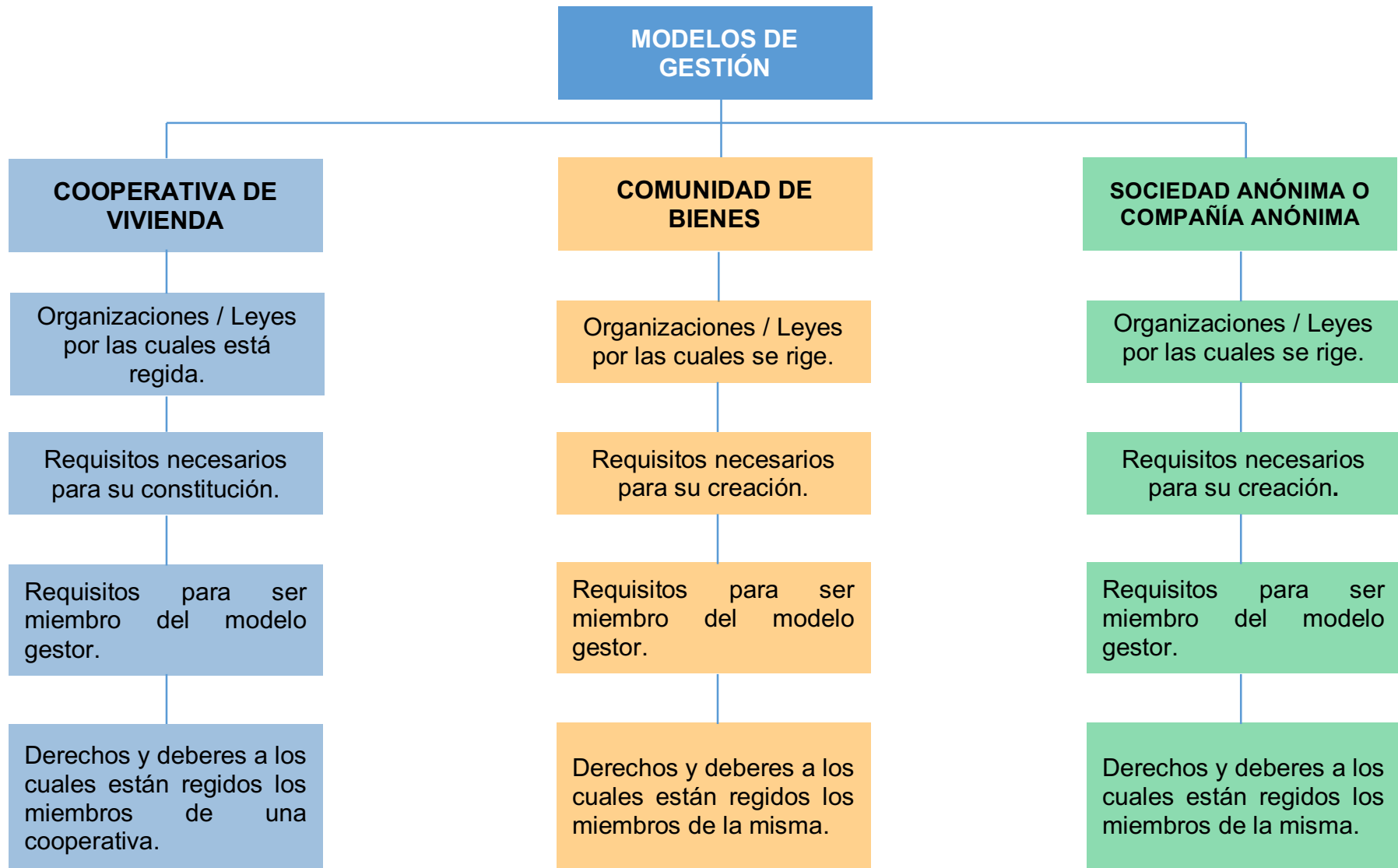


Ilustración 143 Objetivos del capítulo

MODELOS GESTORES Y BASES JURÍDICAS A LAS CUALES SE RIGEN EN EL ESTADO ECUATORIANO.



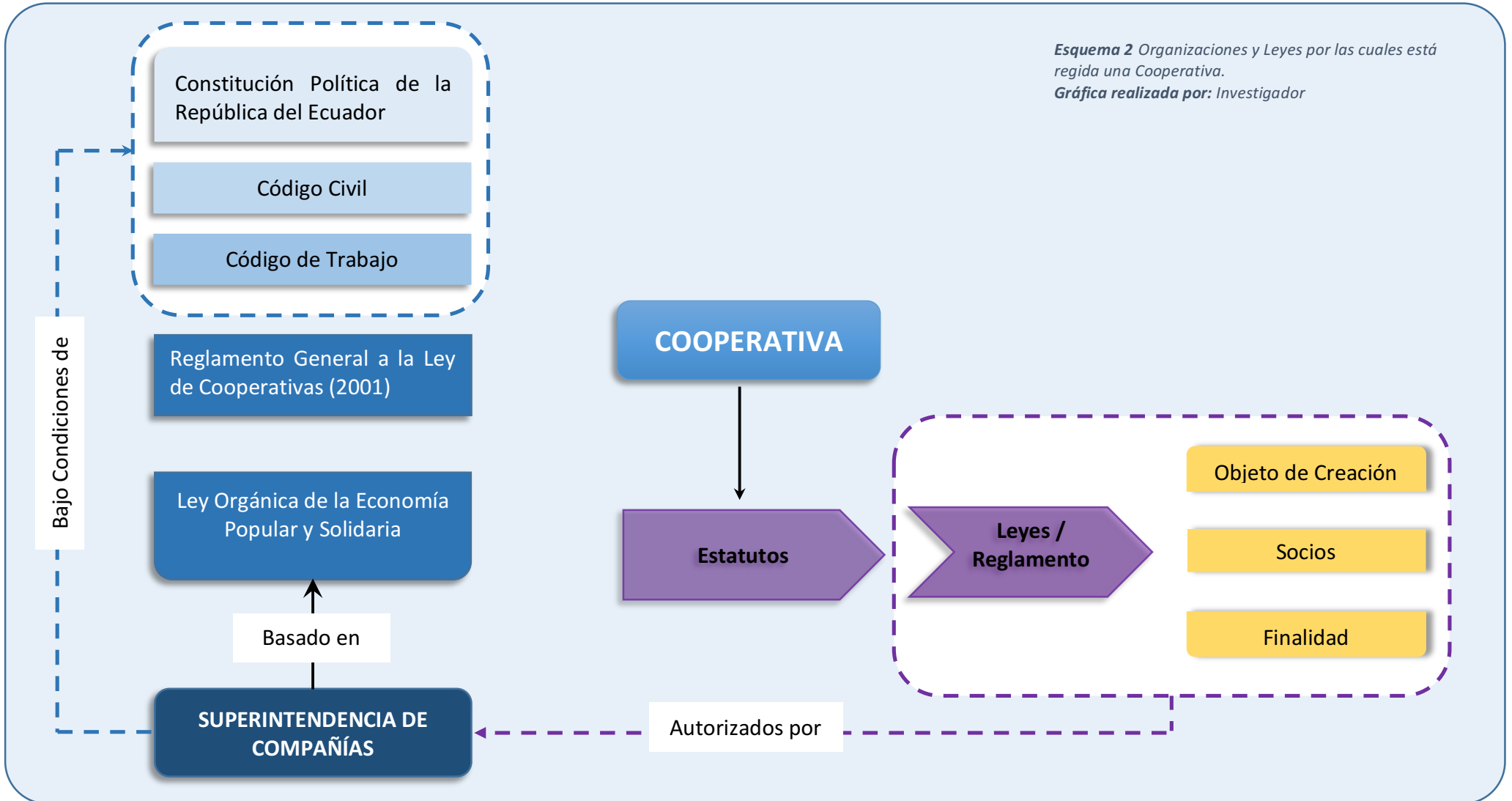
Esquema 1 Modelos Gestores y Bases Jurídicas a las cuales se rige el estado Ecuatoriano.

Realizado por: Investigador

COOPERATIVA

ORGANIZACIONES Y LEYES POR LAS CUALES ESTÁ REGIDA UNA COOPERATIVA.

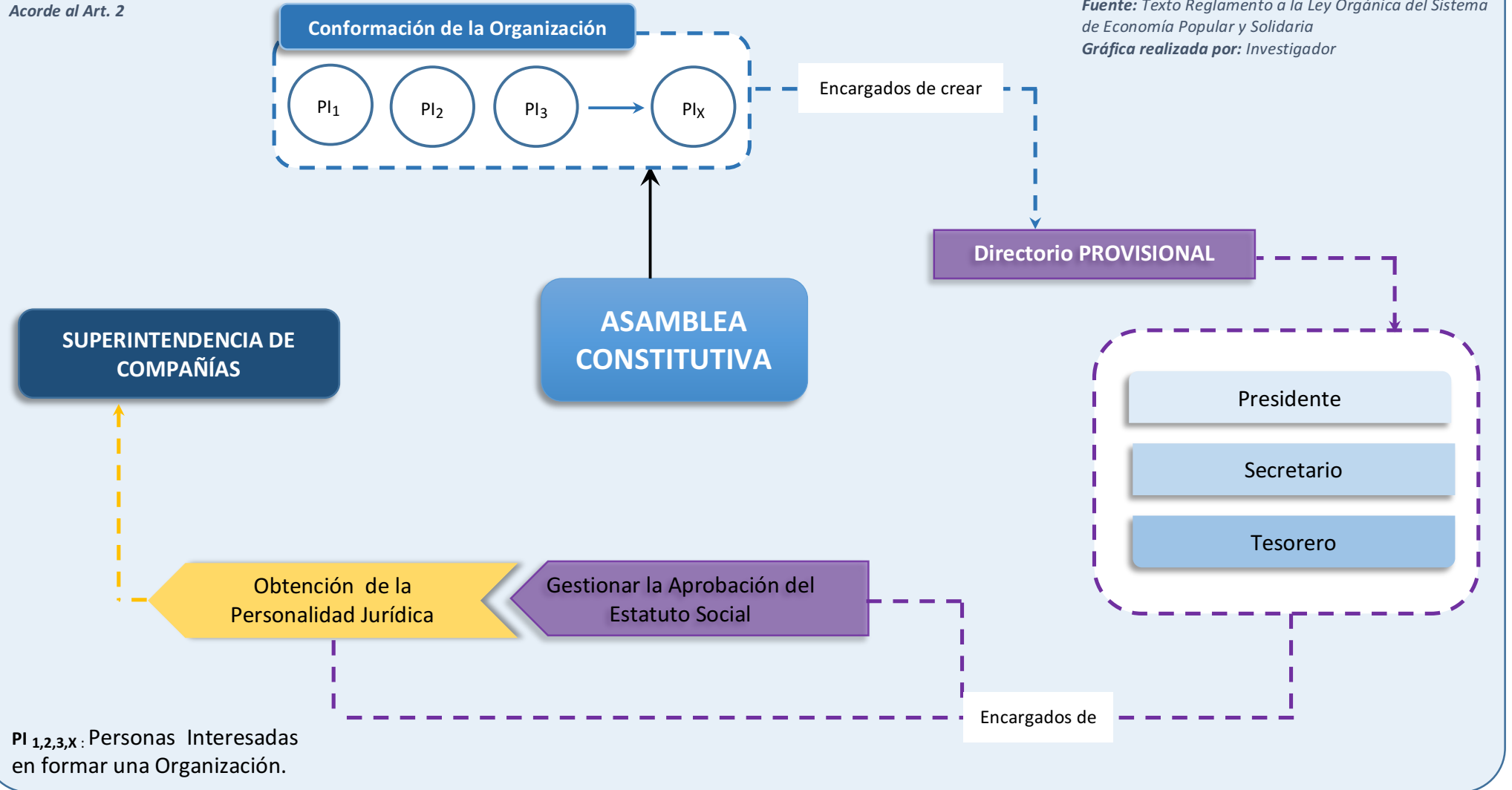
Esquema 2 Organizaciones y Leyes por las cuales está regida una Cooperativa.
Gráfica realizada por: Investigador



CONFORMACIÓN INICIAL DE UNA COOPERATIVA

Acorde al Art. 2

Esquema 3 Conformación Inicial de una Cooperativa.
Fuente: Texto Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria
Gráfica realizada por: Investigador



PI_{1,2,3,X}: Personas Interesadas en formar una Organización.

REQUISITOS PARA CONFORMAR UNA COOPERATIVA

REQUISITOS INICIALES PARA CONFORMAR UNA COOPERATIVA

Acorde al Art. 7
Primer Inciso

Estudios

Técnico, Económico y Financiero demostrando la **VIABILIDAD** de constitución de la cooperativa y su **PLAN DE TRABAJO**



Declaración

Simple efectuada y firmada por los socios, siempre y cuando estos no presenten impedimentos para pertenecer a la cooperativa.



Informe

Declarado favorable por una autoridad competente en concordación del objeto social.

Esquema 4 Conformación Inicial de una Cooperativa.

Fuente: Texto Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria. – Decreto 1061.

Gráfica realizada por: Investigador

CONSTITUCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA PARA CONFORMAR UNA COOPERATIVA

CONSTITUCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA

Acorde al Art. 7
Numeral 5,
Segundo Inciso

Socios Mínimos

20 socios mínimos



Monto Mínimo

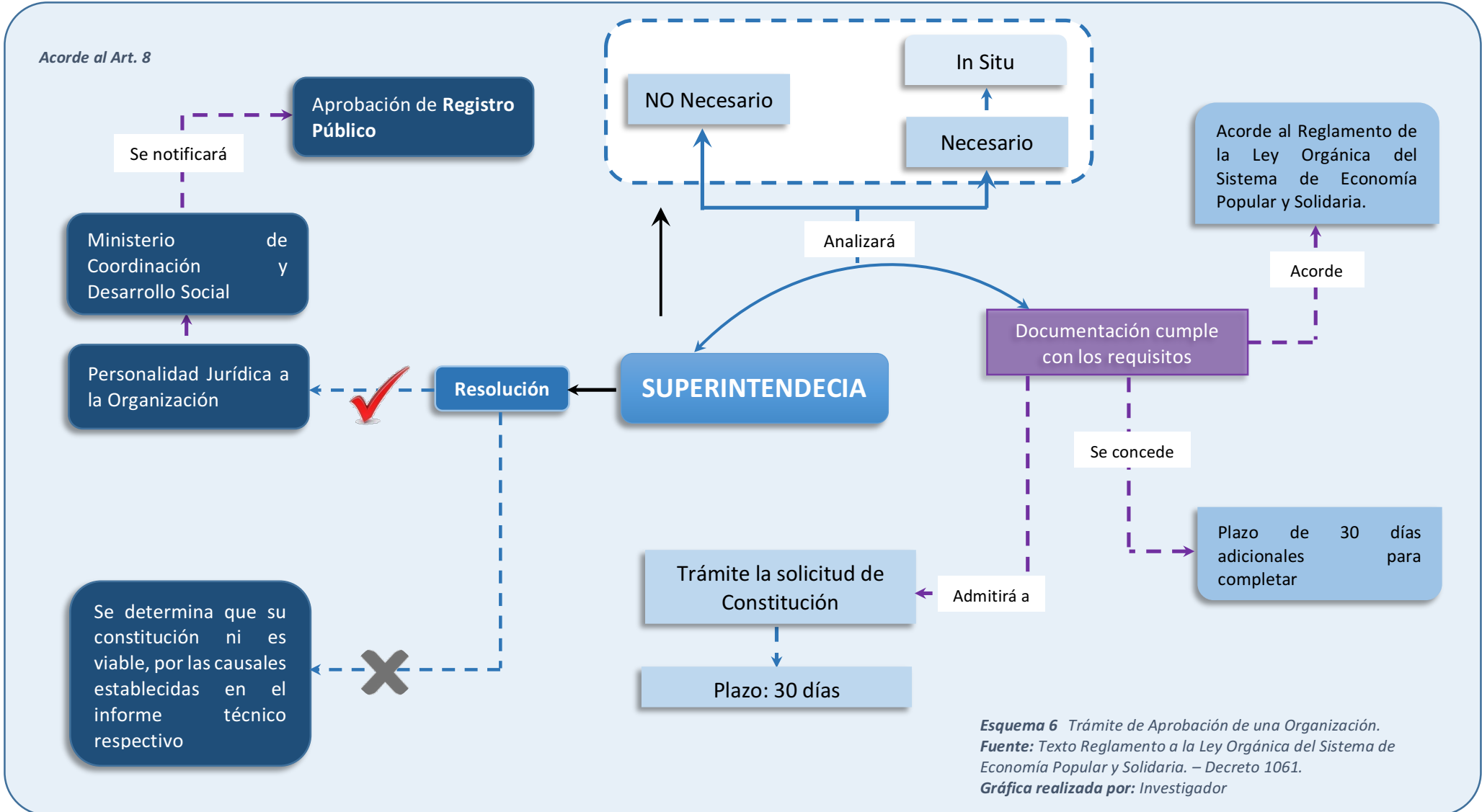
Equivalente a cuatro (4) salarios básicos unificados de capital social inicial.

Esquema 5 Constitución Social y Económica para conformación de Cooperativa

Fuente: Texto Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria. – Decreto 1061.

Gráfica realizada por: Investigador

TRÁMITE DE APROBACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN



REGISTRO PÚBLICO

Según el Art. 10. Registro Público del Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria, menciona que el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social es el encargado de determinar:

1. Su Forma y
2. Requisitos

A través de los cuales tanto emprendedores personales, familiares o domésticos se inscribirán en el Registro Público; así como, se determinará la periodicidad con la cual se verificará el cumplimiento de las partes acorde a los requisitos que exige la ley.

PERSONALIDAD JURÍDICA

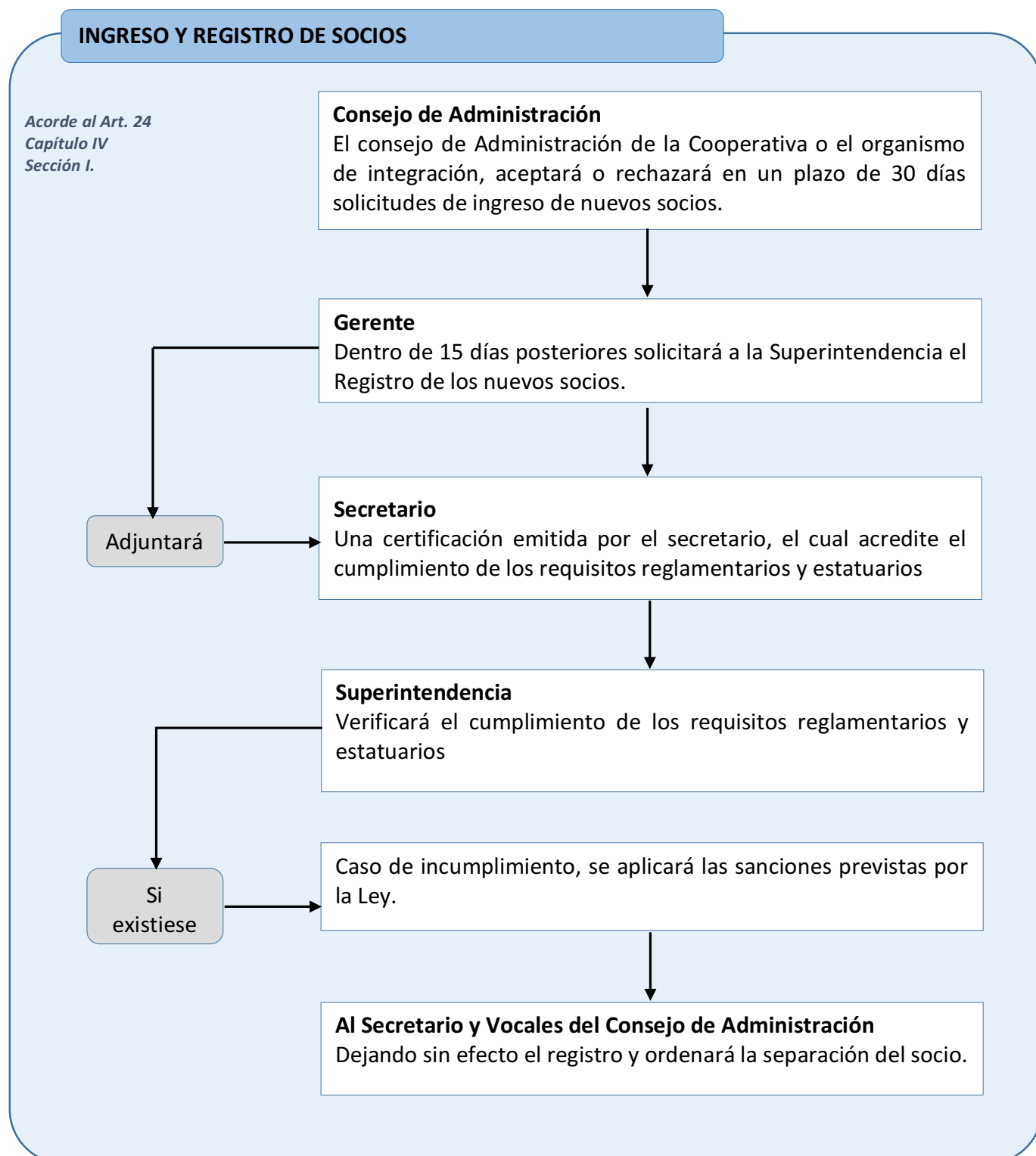
Acorde al Art. 11. Personalidad Jurídica, será otorgada a aquellas organizaciones amparadas a la Ley, confiriéndoles la capacidad legal tanto para adquirir derechos como obligaciones, accediendo a beneficios que establece la Ley, acorde a la actividad de que presenta según su objeto social.

AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO

En el At. 12. Autorización de Funcionamiento, en el cual establece que la Superintendencia paralelamente con el registro de directivos y su representante legal, emitirá una autorización de funcionamiento.

A su vez se procede a la autorización de funcionamiento de oficinas operativas de la organización.

INGRESO Y REGISTRO DE SOCIOS

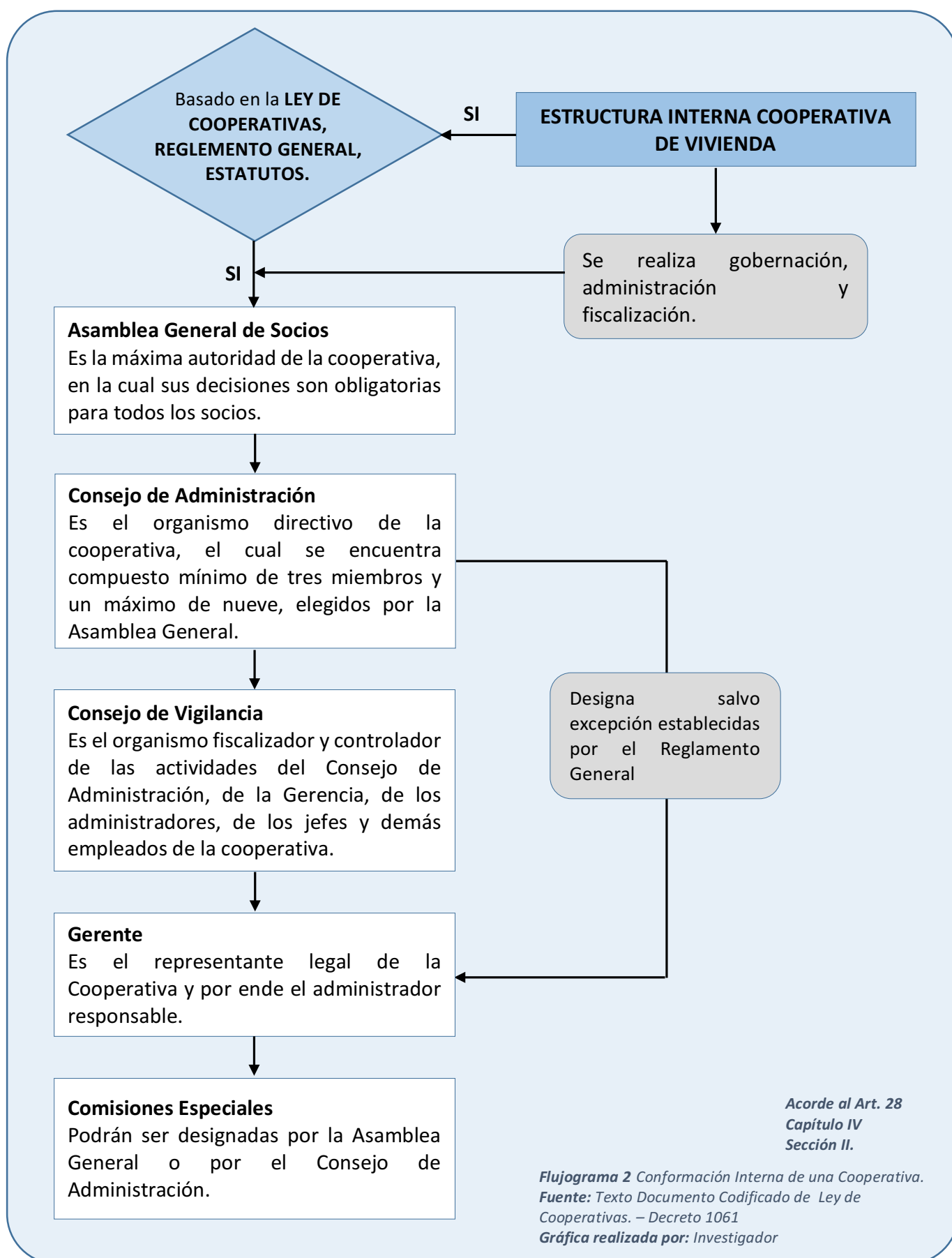


Esquema 7 Ingreso y Registro de Socios

Fuente: Texto Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria. – Decreto 1061

Gráfica realizada por: Investigador

CONFORMACIÓN INTERNA DE UNA COOPERATIVA



DEBERES Y DERECHOS DE LA ORGANIZACIÓN INTERNA DE UNA COOPERATIVA.



*Ilustración 144 Deberes y Derechos
Fuente: Imágenes de Google*

ASAMBLEA GENERAL

Art. 28. Asamblea General.

Como ya se mencionó en el Flujograma anterior la Asamblea es el órgano de gobierno de la cooperativa, en el cual las decisiones tomadas por esta deben acatar los directivos, administradores y socios, siempre que estas no contraríen a la Ley, al reglamento de Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria o al Estatuto Social de la misma.

Art. 29. Atribuciones y deberes de la Asamblea General.

Sinopsis

La Asamblea General podrá aprobar y reformar tanto el estatuto social, el reglamento interno como el de elecciones, elegir los miembros de los consejos de Administración y de Vigilancia, así como la remoción de los mismos por causas justas en cualquier momento.

Podrá aprobar o no los estados financieros y los informes de los consejos de Gerencia; además deberá conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con su respectivo presupuesto, presentado por el Consejo de Administración.

Así pues, podrá autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la cooperativa, o la contratación de servicios, en los cuales los

montos deben corresponder al estatuto social o al reglamento interno de la misma.

Podrá definir el número y el valor mínimo de aportaciones que debe aportar cada socio y su forma de pago.

Es importante mencionar que podrá aprobar el reglamento en el cual regule todos aquellos gastos de representación del Presidente y sus directivos, este **monto no** deberá sobrepasar el **10%** del presupuesto para gastos de administración de la misma.

Deberá elegir ya sea personas naturales o jurídicas que se responsabilizarán de la auditoría interna o en su caso realizar una auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia.



Ilustración 145 Elección de personas naturales y jurídicas
Fuente: Imágenes de Google

Art. 30. Clases de Asambleas.



1. Asamblea General Ordinaria

Asamblea General Ordinaria

Se reunirán por lo menos 2 veces al año

La primera asamblea anual deberá efectuarse dentro de los primeros tres meses del año, en el cual se aprobará o rechazará los informes económicos y de gestión del Gerente y sus directivos.

En las Cooperativas de Ahorro y Crédito se podrán efectuar anualmente.



2. Asamblea General Extraordinaria

Asamblea General Extraordinaria

Se reunirán por cuando fuesen convocados sus miembros para tratar asuntos puntuales de la Cooperativa.



3. Asamblea General Informativa

Ilustración 146 Clases de Asambleas en Ecuador.

Fuente: Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria.- Decreto 1061

Realizado por: Investigador.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Art. 34. Atribuciones y deberes del Consejo de Administración.

Sinopsis

El Consejo de Administración deberá cumplir y hacer cumplir el artículo 4 de la Ley y los valores y principios de cooperativismo; así como planificar y evaluar el funcionamiento de la misma.

Según la Ley de la Economía Popular y Solidaria en el:

Art.- 4.- Las formas de organización de la economía popular y solidaria, en sus relaciones sociales y actividad económica, se regirán por los valores de justicia, honestidad, transparencia y responsabilidad social y fundarán sus acciones en los principios de la ayuda mutua, el esfuerzo propio, la gestión democrática, el comercio justo y el consumo ético.(p.4)

Así como la aprobación de las políticas institucionales, metodologías aplicadas para el trabajo, propuestas de reformas tanto al estatuto social como al reglamento que corresponda a su competencia.

Podrá aceptar y rechazar solicitudes de ingreso o retiro de los socios, así como también podrá sancionar a los socios de acuerdo a causas no justificadas y su respectivo procedimiento establecido en el estatuto social; en la cual se presenta:

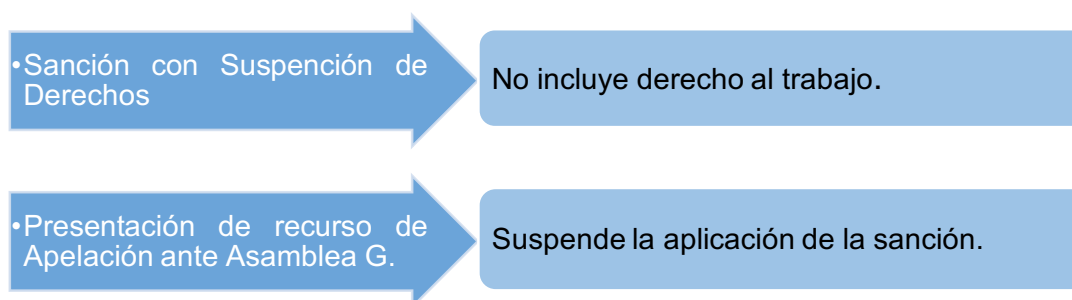


Ilustración 147 Sanciones

Fuente: Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. – Decreto 1061

Realizado por: Investigador.

Podrá asignar además al Presidente, Vicepresidente y Secretario del Consejo de Administración, y comisiones o comités especiales, así como removerlos de su cargo cuando no cumplan con la normativa legal y reglamentaria.

Podrá además nombrar al Gerente y gerente subrogante y su respectiva retribución económica.

Autorizar la adquisición de bienes inmuebles y servicios, en base a la cuantía establecida por el estatuto y el reglamento interno de la cooperativa.

Será el encargado de poner a conocimiento a la Asamblea General acerca de los planes estratégicos, plan operativo anual y el respectivo presupuesto.

Además de ser el encargado de afiliar y desafiliar a los organismos de integración representativa, resolución de apertura y cierre de oficinas operativas de la cooperativa, autorizar otorgamiento de poderes por parte del gerente.

Deberá informar al Consejo de Vigilancia las resoluciones efectuadas, para efectos de los que dispone el Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria en su artículo 38, numeral 9. “Observar cuando las resoluciones y decisiones del Consejo de Administración y del Gerente, en su orden, no guarden conformidad con lo resuelto por la asamblea general, contando previamente con los criterios de la gerencia” (p.12).

CONSEJO DE VIGILANCIA

Art. 38. Atribuciones y deberes del Consejo de Vigilancia.

Sinopsis

El Consejo de Vigilancia deberá nombrar al Presidente y secretario del mismo, deberá además controlar las actividades económicas de la cooperativa, vigilar que la contabilidad se la misma se encuentre ajustada a las normas técnicas y legales vigentes.

Realiza controles concurrentes sobre procedimientos de contratación y ejecución realizados por la cooperativa, así pues, efectúa funciones de auditoría interna, en cuyo caso la cooperativa no exceda los 200 miembros o USD 500.000 activos.

Es importante recalcar que expone a la Asamblea General, un informe sobre la razonabilidad de los estados financieros y la gestión que presenta la cooperativa,

así como, informa al Consejo acerca de los riesgos que pueden afectar a la misma.

GERENCIA

Art. 44. Atribuciones y deberes de la Gerencia.

Sinopsis

La Gerencia deberá ejercer la representación tanto legal, judicial como extrajudicial de la cooperativa conforme lo estipula la Ley, el Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y los debidos estatutos.

Propone políticas, reglamentos y procedimientos para el funcionamiento adecuado de la cooperativa, así como presenta un plan estratégico, plan operativo, su pro forma presupuestaria al Consejo de Administración.

Además es el encargado de contratar, aceptar renunciaciones y dar por finiquitado el contrato de los trabajadores, siempre y cuando esta designación o remoción no sea correspondiente a otro organismo de la cooperativa y bajo políticas fijadas por el Consejo de Administración.

COMISIONES ESPECIALES

Art. 45. Comisiones Especiales

Sinopsis

Se podrá conformar las comisiones necesarias para el funcionamiento de la cooperativa, el cual deberá estar integrada por 3 vocales los cuales estarán en función 1 año, pudiendo ser reelegidos por una sola vez.

Es importante recalcar que todas las cooperativas deberán tener una comisión de educación.

APORTACIONES PARA TERRENO, OBRAS Y CONSTRUCCIÓN

En la Sección VI DISPOSICIONES GENERALES, Párrafo II COOPERATIVAS DE VIVIENDA, Art. 80. Establece que:

Las cooperativas de vivienda no podrán admitir un número de socios mayor a la capacidad del terreno, viviendas u oficinas previstas

Tampoco podrán constituirse sin el aporte de un inmueble, debidamente catastrado en la municipalidad respectiva. (p.22).

PROHIBICION DE PERTENECER A MÁS DE UNA COOPERATIVA

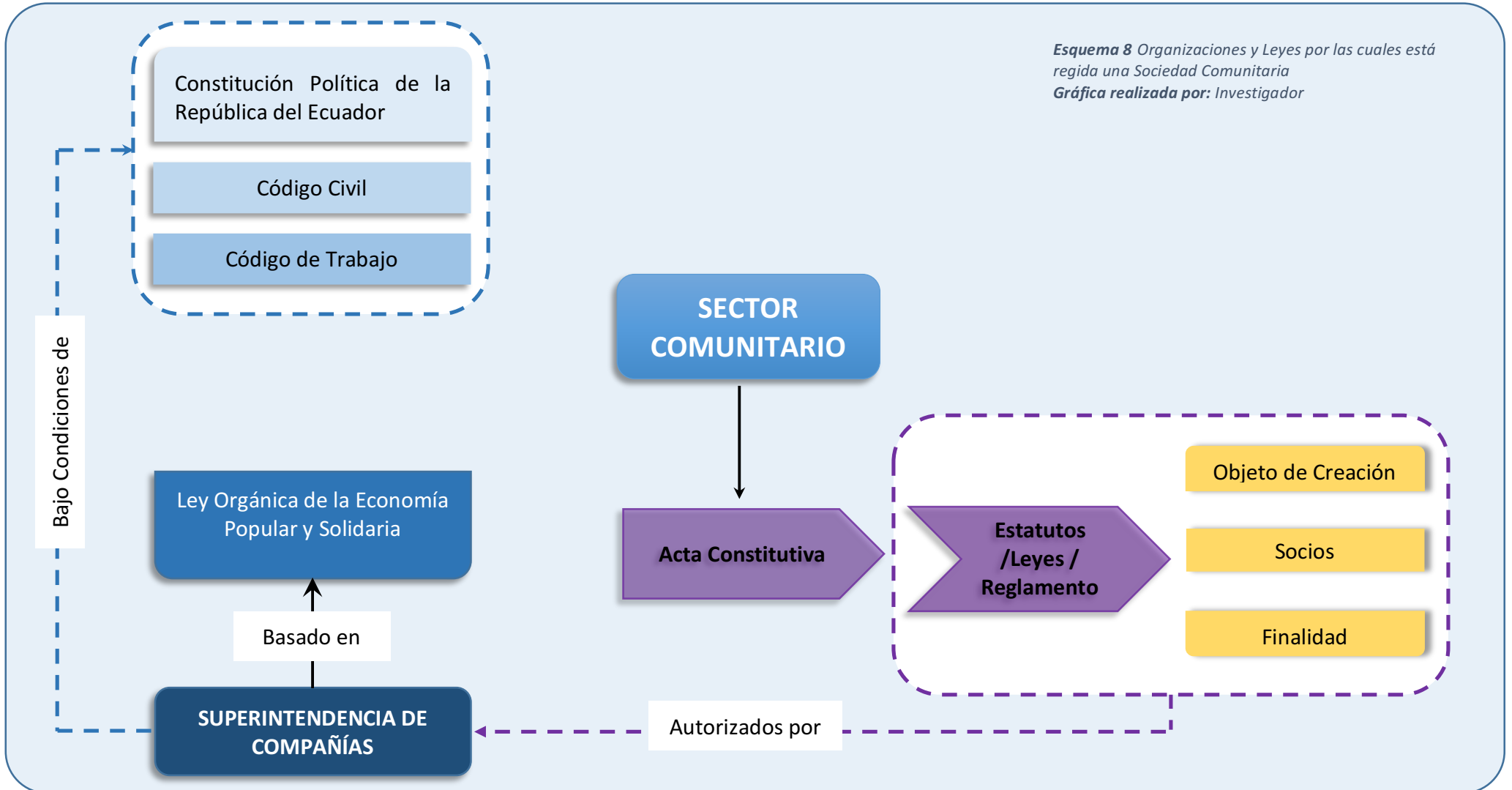
Acorde al Art. 81. En la cual establece que ninguna persona pertenecerá a más de una cooperativa de vivienda, así como su cónyuge, a excepción de aquellos socios de una cooperativa habitacional, en el cual su objeto sea la construcción o adquisición de oficinas.

OBLIGACIÓN DE ENTREGA DE ESCRITURAS

Estas cooperativas tienen la obligación de entregar escrituras a sus socios, en las cuales las escrituras de adjudicación tendrán un plazo máximo de un (1) año dentro del año siguiente a la emisión de la ordenanza municipal o el documento emitido por la autoridad correspondiente el cual genere dicha adjudicación.

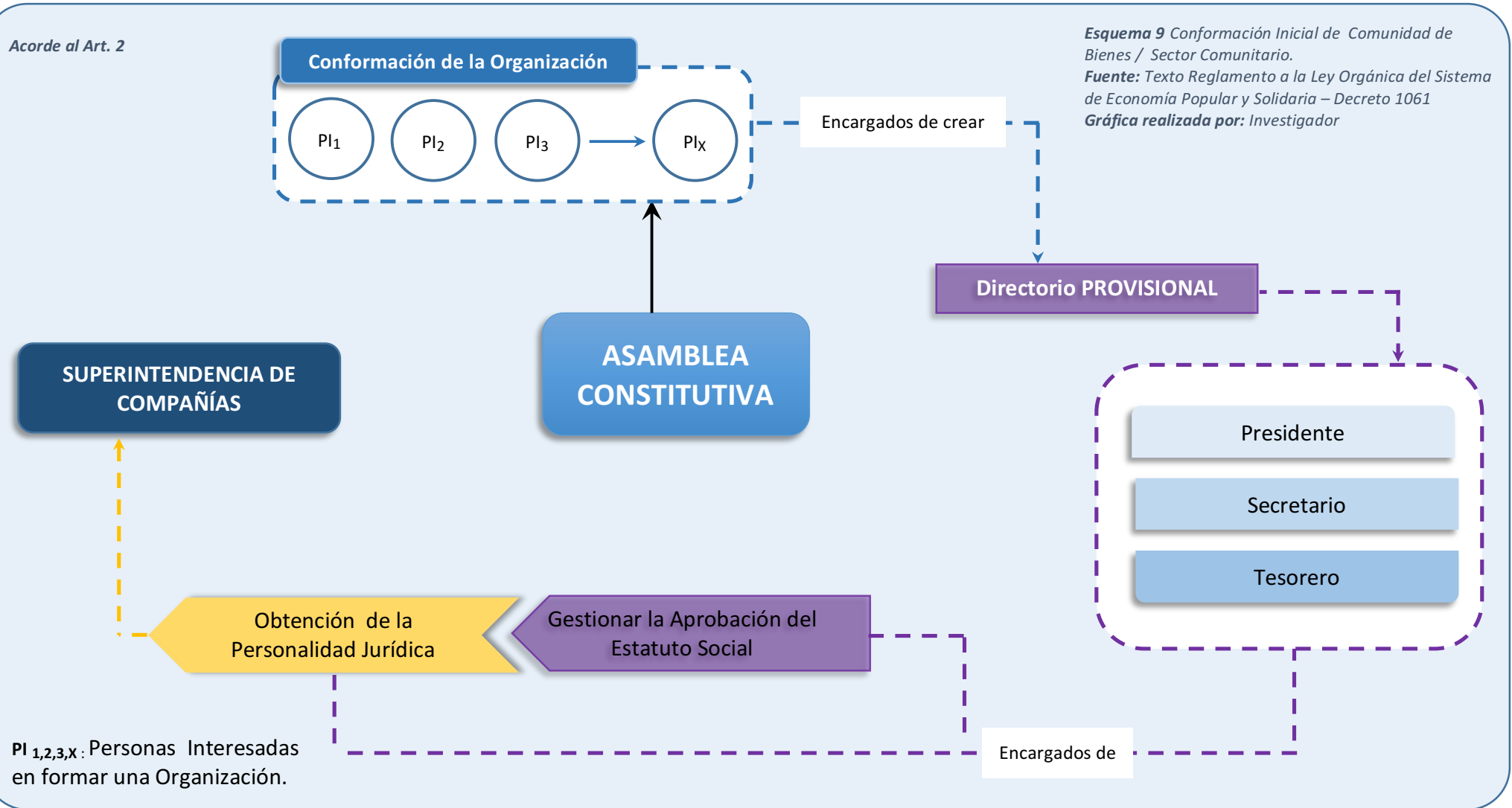
COMUNIDAD DE BIENES/ ORGANIZACIÓN DEL SECTOR COMUNITARIO

ORGANIZACIONES Y LEYES POR LAS CUALES ESTÁ REGIDA UNA SOCIEDAD COMUNITARIA.



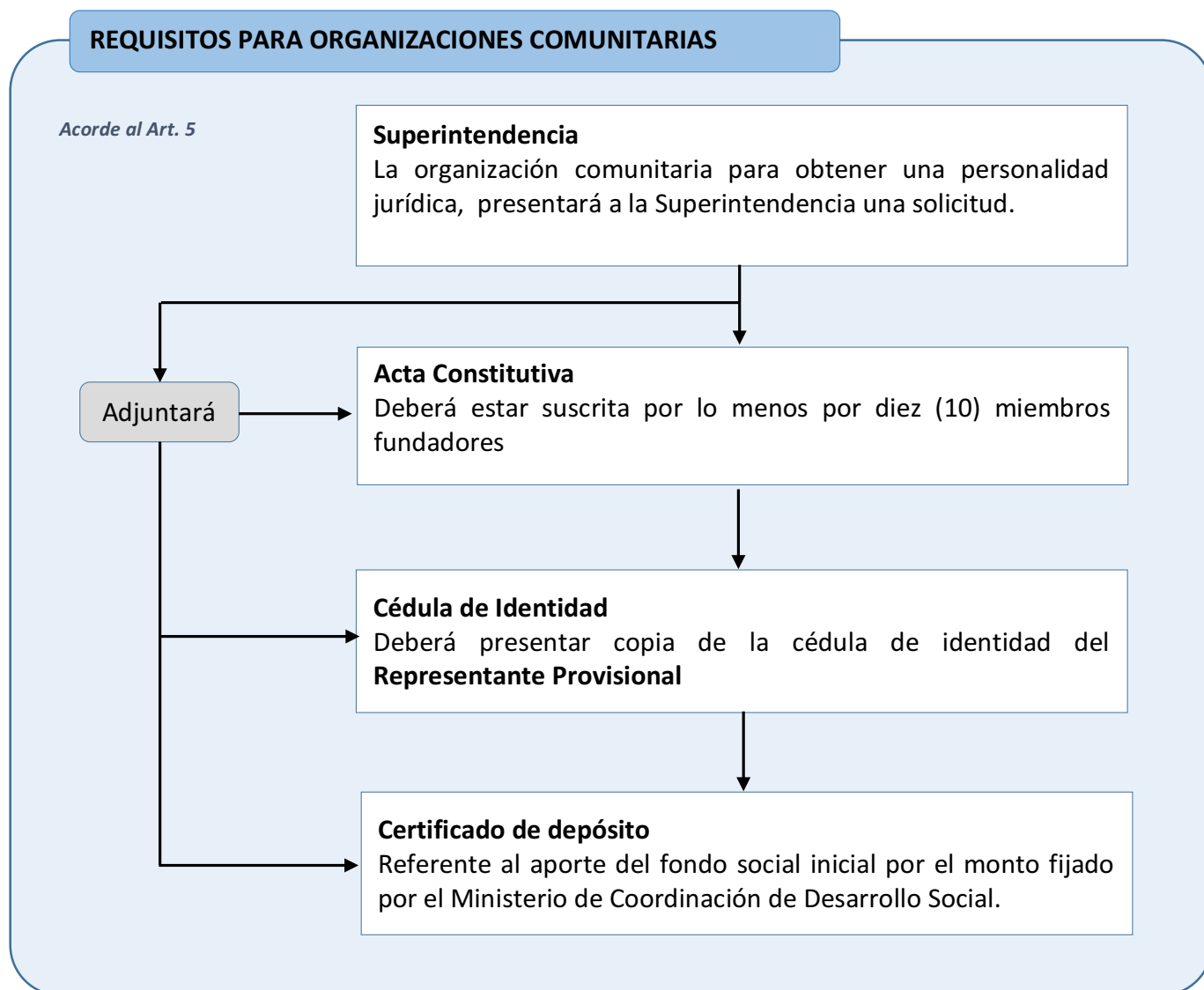
CONFORMACIÓN INICIAL DE LA COMUNIDAD DE BIENES

Acorde al Art. 2



Se debe mencionar que la conformación inicial de las organizaciones mercantiles según el Art. 2. En lo referente a la Asamblea Constitutiva, es idéntica dado que se rige los mismos procesos de constitución.

REQUISITOS PARA ORGANIZACIONES COMUNITARIAS



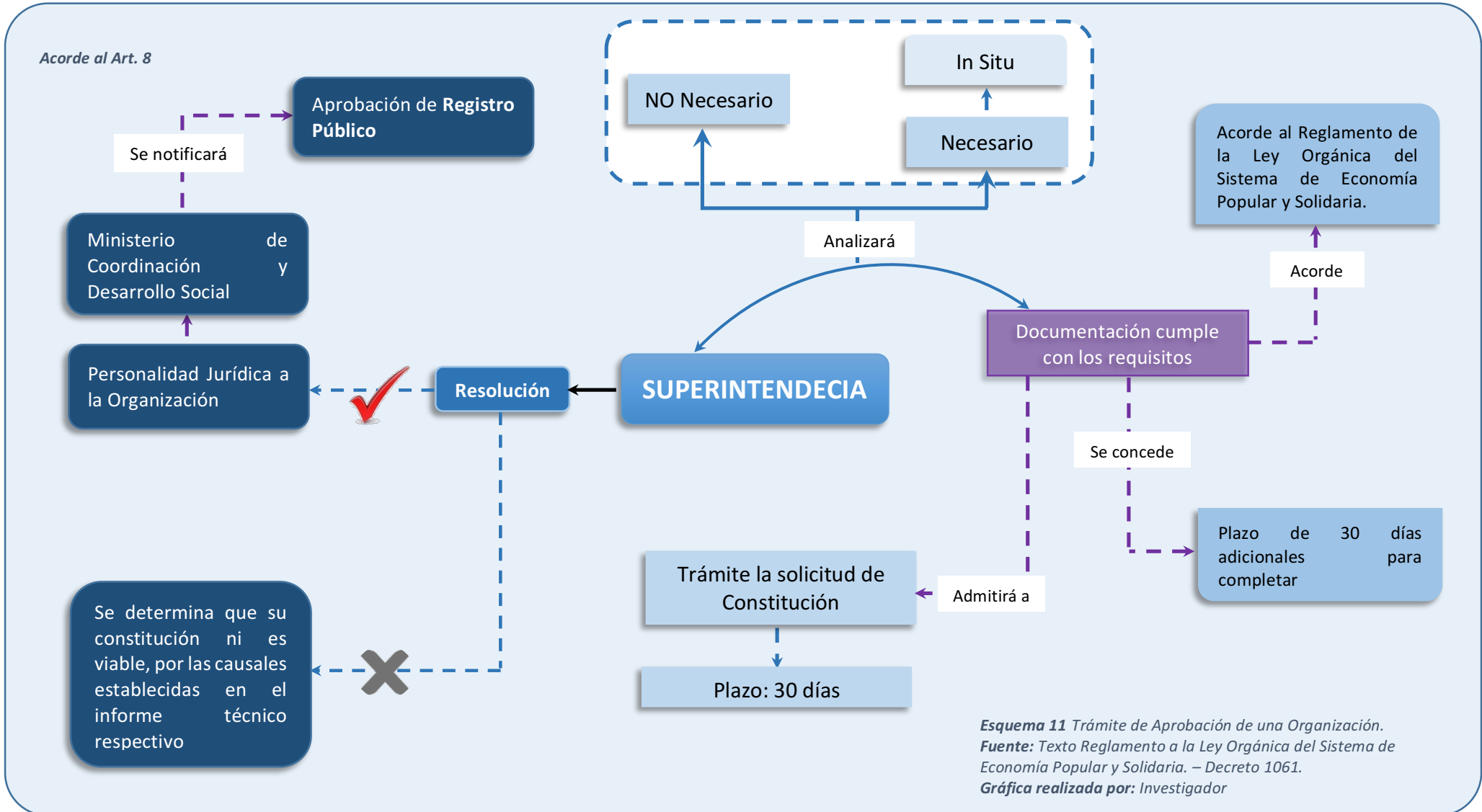
Esquema 10 Requisitos para Organizaciones Comunitarias

Fuente: Texto Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria – Decreto 1061

Gráfica realizada por: Investigador

Al igual que el modelo mercantil de Cooperativa se rigen los mismos aportados que se detallan a continuación, siendo pertinentes mencionarlos nuevamente por materia de información de cada modelo mercantil.

TRÁMITE DE APROBACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN



REGISTRO PÚBLICO

Según el Art. 10. Registro Público del Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria, menciona que el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social es el encargado de determinar:

1. Su Forma y
2. Requisitos

A través de los cuales tanto emprendedores personales, familiares o domésticos se inscribirán en el Registro Público; así como, se determinará la periodicidad con la cual se verificará el cumplimiento de las partes acorde a los requisitos que exige la ley.

PERSONALIDAD JURÍDICA

Acorde al Art. 11. Personalidad Jurídica, será otorgada a aquellas organizaciones amparadas a la Ley, confiriéndoles la capacidad legal tanto para adquirir derechos como obligaciones, accediendo a beneficios que establece la Ley, acorde a la actividad de que presenta según su objeto social.

AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO

En el At. 12. Autorización de Funcionamiento, en el cual establece que la Superintendencia paralelamente con el registro de directivos y su representante legal, emitirá una autorización de funcionamiento.

A su vez se procede a la autorización de funcionamiento de oficinas operativas de la organización.

CONFORMACIÓN INTERNA DEL SECTOR COMUNITARIO

CONFORMACIÓN INTERNA DEL SECTOR COMUNITARIO

*Acorde al Art. 16
De la Ley Orgánica
de Economía
Popular y Solidaria
y su Reglamento*

Denominación

Las organizaciones adoptarán la denominación que mejor les convenga para su objeto social.



Sistema de Gobierno

Adoptarán un sistema que mejor les convenga acorde a sus necesidades de gobierno y por ende el objeto social por el cual fue creado la comunidad de bienes.



Control Interno y su representación

Adoptarán un control y representación que mejor convenga a sus costumbres, prácticas y necesidades.
Como lo menciona el Art. 16. "...garantizando su modelo de desarrollo económico endógeno desde su propia conceptualización y visión" (p. 22).

Esquema 12 Conformación Interna del Sector Comunitario.

Fuente: Texto Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento

Gráfica realizada por: Investigador

CONSTITUCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DEL SECTOR COMUNITARIO

CONSTITUCIÓN ECONÓMICA

*Acorde al Art. 17
De la Ley Orgánica
de Economía
Popular y Solidaria
y su Reglamento*

Monto

Fondo Social variable, constituido por aportes de sus miembros.



Aporte de sus miembros

Este puede ser numerario, trabajo o bienes, debidamente evaluados por el órgano máximo de gobierno.



Formarán parte del Fondo Social

Donaciones, aportes o contribuciones no reembolsables y legados que recibiese este modelo mercantil.



Bienes Inmuebles

Cuando estos fuesen donados, estos no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución.
Manteniendo el fin social que produjo la donación.

Esquema 13 Constitución Social y Económica para conformación del Sector Comunitario.

Fuente: Texto Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema de Economía Popular y Solidaria

Gráfica realizada por: Investigador

SOCIEDAD ANÓNIMA

ORGANIZACIONES / LEYES POR LAS CUALES ESTÁ REGIDA UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.

ORGANIZACIONES/ LEYES REGIDAS EN SOCIEDAD ANÓNIMA

Código Civil

Cuerpo Legal que contiene el Derecho Civil general del Estado Ecuatoriano.



Ley de Compañías

Es aquella Ley la cual le faculta acorde al numeral 2 del Art. 139 de la Constitución de política de la República, en el cual detalla las disposiciones generales de cada compañía y sus bases.



Código de Comercio

Consiste en reglamentar y regular las relaciones mercantiles establecidas en el Estado Ecuatoriano.



Código Tributario

Consiste en regular las relaciones jurídicas provenientes de los tributos / Tributación permite recaudar los recursos suficientes los cuales permiten financiar el gasto público.



Código de Derecho Internacional Privado Sánchez de Bustamante

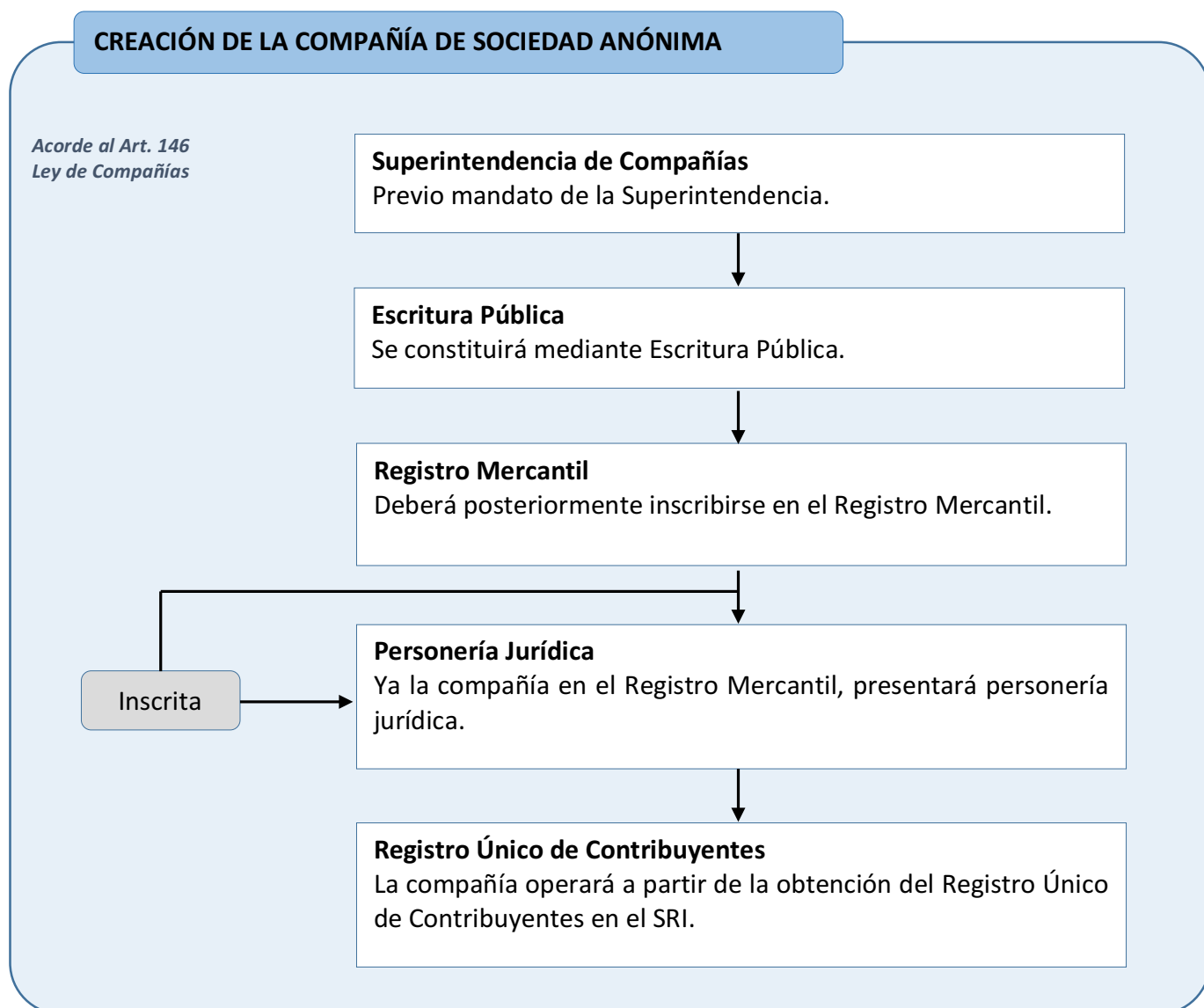
Es un tratado que pretende establecer una normativa común para América sobre el Derecho Internacional Privado, es decir es un conjunto de normas las cuales intentan regular las relaciones jurídicas de Tráfico externo entre aquellos países que presentan este tratado.

Esquema 14 Organizaciones y Leyes por las cuales está regida una Sociedad Anónima.

Fuente: Varios Artículos

Gráfica realizada por: Investigador

CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.

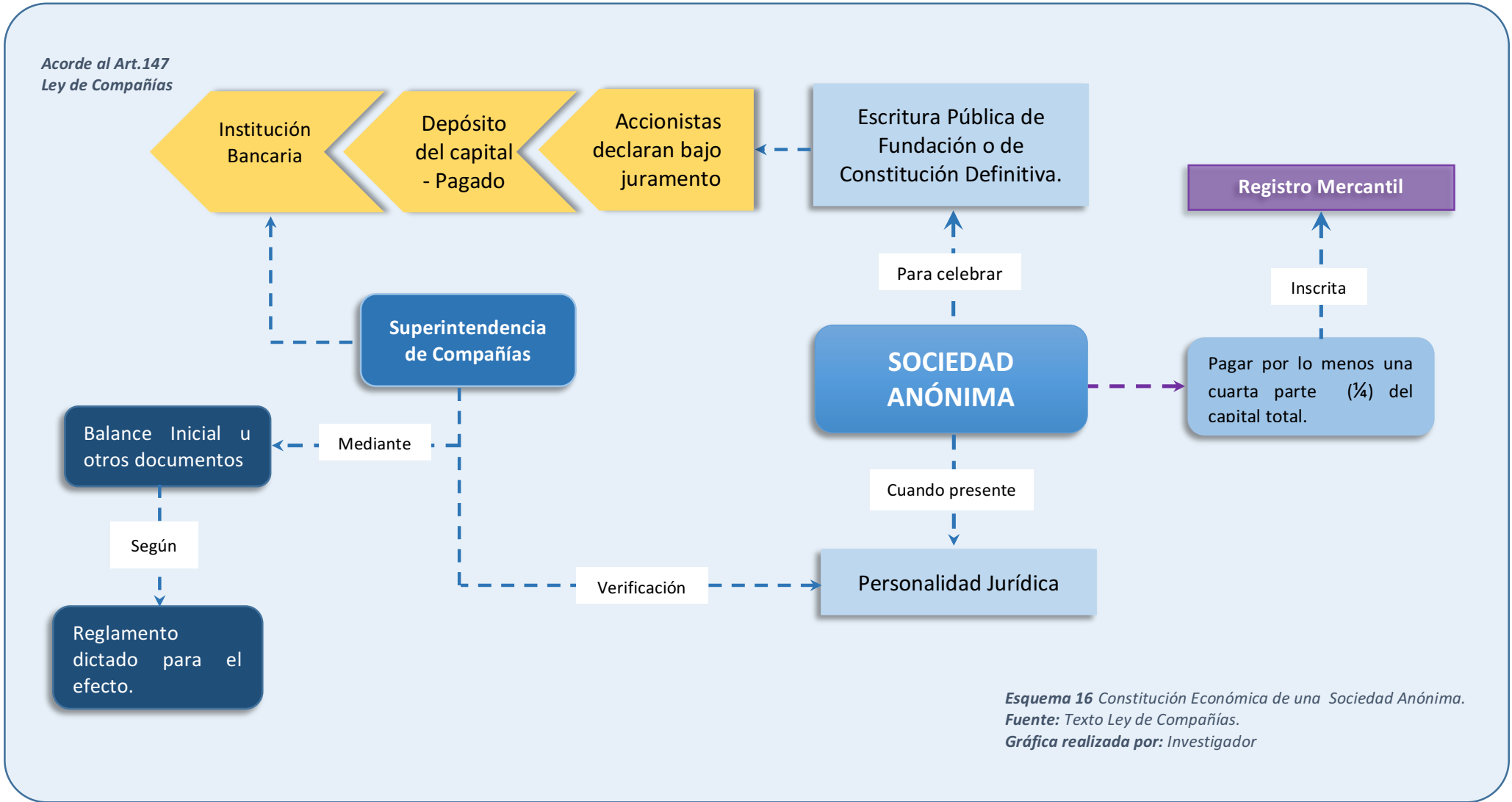


Esquema 15 Creación de la Compañía de Sociedad Anónima.

Fuente: Texto Ley de Compañías.

Gráfica realizada por: Investigador

CONSTITUCIÓN ECONÓMICA DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.



CONSTITUCIÓN SOCIAL PARA CONFORMAR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.**CONSTITUCIÓN SOCIAL**

*Acorde al Art. 147
Ley de Compañías*

Socios Mínimos

No podrá constituirse por menos de dos (2) accionistas.
A excepción de compañías cuyo capital pertenezca en su totalidad a una entidad del sector público.

**Constitución Simultánea**

Los socios deberán otorgar la Escritura de Fundación, en la cual deberá estar la suscripción íntegra del capital social.

**Constitución Sucesiva**

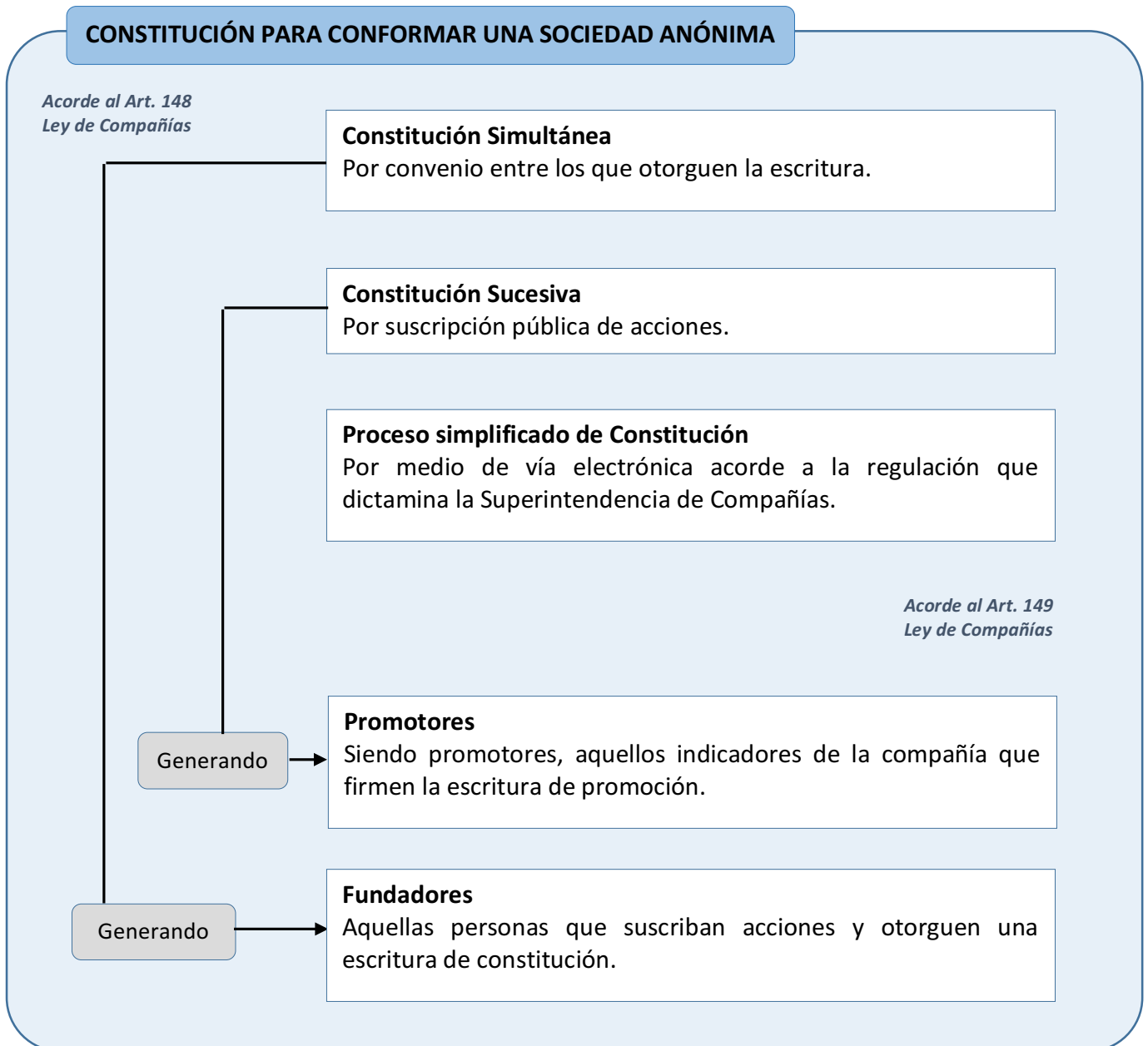
La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución definitiva, deberá comprobar la suscripción formal de las acciones por parte de sus socios.

Esquema 17 Constitución Social para conformación de Sociedad Anónima.

Fuente: Texto Ley de Compañías

Gráfica realizada por: Investigador

CONSTITUCIÓN PARA CONFORMAR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.

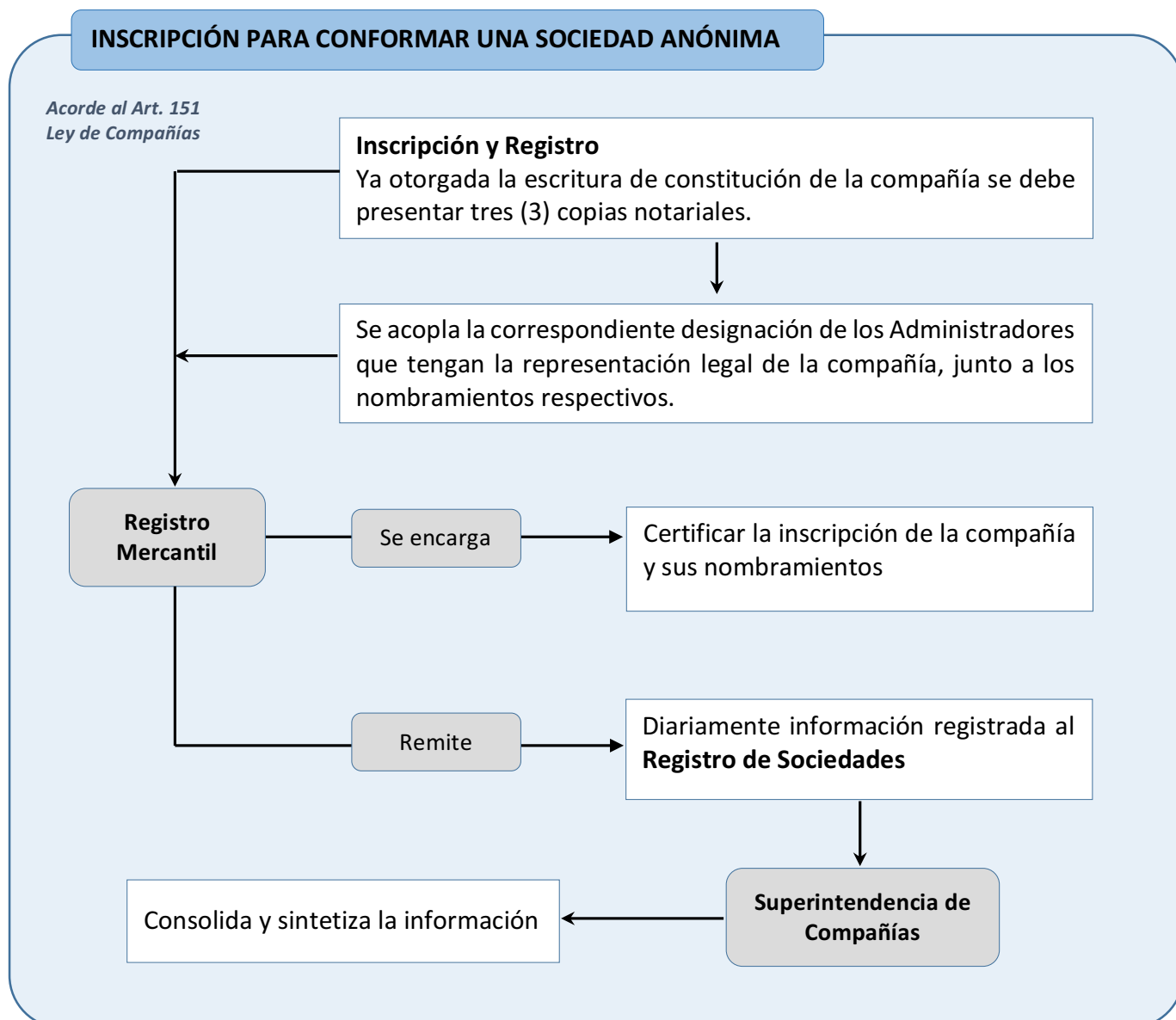


Esquema 18 Constitución para conformación de Sociedad Anónima.

Fuente: Texto Ley de Compañías

Gráfica realizada por: Investigador

INSCRIPCIÓN PARA CONFORMAR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA.



Esquema 19 Inscripción para conformar una Sociedad Anónima.

Fuente: Texto Ley de Compañías

Gráfica realizada por: Investigador

MODELOS DE GESTIÓN

MODELO DE GESTIÓN N°1: COOPERATIVA DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO.

Principios del Modelo N°1 - Tradicional

Se presenta este modelo como el modelo tradicional en el cual el gestor inmobiliario recibe del Estado el bono monetario aplicable de vivienda que se encuentra entre el 5 y el 10% aproximadamente.

En el cual el gestor inmobiliario percibe beneficios monetarios del 10 – 12% del costo de la vivienda, por la realización de gestión inmobiliaria.

Se toma como ejemplo el Programa Vivienda Prohábitat, el cual acorde a lo que expone presenta como objetivo fomentar el desarrollo de proyectos de VIS, tanto público como privado.

En el cual se genera dos tipos de banca, estos son:

1. Banca de Primer Piso

En este se contempla su realización bajo las condiciones de:

- Se podrá financiar hasta el 80% del total de proyecto y el promotor aportará una contraparte equivalente de al menos el 20%.
- El proyecto deberá ser precalificado por el MIDUVI.
- El 50% del total de las viviendas financiadas deberán acreditar el valor de mercado de USD 40.000 cada una.
- El 50% restante se ubicara entre USD 40.001 y USD 70.000
- El crédito presentará una tasa preferencial del 6.5% en VIS y VIP.
- Tendrán un plazo de 36 meses.
- El financiamiento podrá incluir bonos anticipados calificados por el MIDUVI.

Los proyectos inmobiliarios deberán estar sujetos a los montos establecidos de la siguiente manera:

BANCA DE PRIMER PISO		
MODALIDAD DE INTERVENCIÓN	VALOR DEL BONO	PRECIO DE VIVIENDA HASTA
Bono Inmobiliario (Adquisición Vivienda)	USD 6.000,00	USD 25.000,00
	USD 5.000,00	USD 30.000,00
	USD 4.000,00	USD 40.000,00

Tabla 107. Bono Banca Primer Piso

Fuente: <http://www.bde.fin.ec/content/programa-vivienda-proh%C3%A1bitat>

2. Banca de Segundo Piso

Pueden generarse de acuerdo a dos tipos:

1. Financiamiento efectuado por las Instituciones del Sistema Financiero IFI a personas naturales, para adquirir una vivienda de interés social o de interés prioritario.
2. Financiamiento efectuado por IFI a personas naturales o jurídicas ya sean del sector público o privado, los cuales promueven proyectos de vivienda tanto VIP Y VIS

Los proyectos inmobiliarios deberán estar sujetos a los montos establecidos de la siguiente manera:

FINANCIAMIENTOS CRÉDITOS A PROMOTORES INMOBILIARIOS	
Plazo	Hasta 5 años
Periodo de gracia	Hasta 36 meses
Tasa de Interés	6,50%
Garantía real	Equivalente al 120% del saldo de capital
Póliza de Seguro	Todo riesgo de Construcción

Tabla 108. Financiamiento créditos a promotores inmobiliarios

Fuente: <http://www.bde.fin.ec/content/programa-vivienda-proh%C3%A1bitat>

FINANCIAMIENTOS CRÉDITOS A PERSONAS NATURALES / VIS	
Monto	Hasta USD 40,000 a cada beneficiario final
Plazo	Hasta 20 años, de acuerdo al plazo de la operación de crédito a redescantar
Tasa de Interés	4,99%
Garantía real	Equivalente al 105% del saldo de capital
Póliza de Seguro	Contra incendio y de desgravamen

*Tabla 109. Financiamiento créditos a personas naturales.
Fuente: <http://www.bde.fin.ec/content/programa-vivienda-proh%C3%A1bitat>*

Como se puede visualizar podemos encontrar que el bde genera financiamiento de crédito para vivienda de interés social con una tasa del 4.99% a personas naturales, en el cual podrán adquirir una vivienda de un monto de hasta USD 40.000, con un plazo de 20 años.

Mientras tanto que el financiamiento para gestores inmobiliarios presenta una tasa del 6.50% con un plazo de 5 años, presentando un periodo de gracia de 36 meses, en el cual presenta una garantía equivalente al 120% del saldo capital.

El bde presenta condiciones financieras operacionales de redescuento las cuales son:

Promotores Inmobiliarios	Beneficiarios Finales
Otorgado por el monto fijado en las políticas del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y el Banco de Desarrollo para promotores inmobiliarios	Otorgado por el monto fijado en las políticas del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y el Banco de Desarrollo para personas naturales
Los proyectos deben haber sido debidamente calificados garantizando su viabilidad técnica, ambiental, comercial, legal y financiera.	El crédito haya sido para adquisición, construcción, remodelación o mejoramiento de la vivienda con garantía hipotecaria debidamente constituida
Plazo de redescuento: hasta 5 años	Plazo de redescuento: hasta 20 años
Tasa de interés de hasta la tasa fijada por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera para promotor inmobiliario	Tasa de interés de hasta la tasa fijada por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera para beneficiario final

*Ilustración 148 Condiciones Financieras de redescuento
Fuente: <http://www.bde.fin.ec/content/programa-vivienda-proh%C3%A1bitat>*

MODELO DE GESTIÓN N°2: PROPUESTO

(ESTADO: APORTACIÓN TERRENO) + CONSTRUCTOR = VIP / VIS



Garantías:

1. Fideicomiso
2. Póliza de Buen Uso de Anticipo



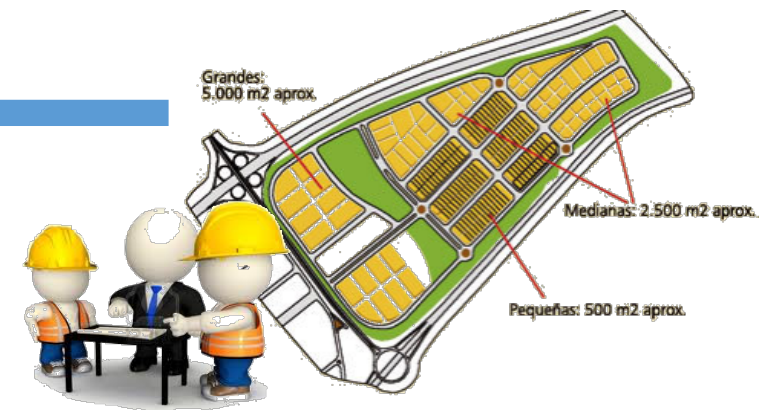
El Estado y su aportación: Terreno



Vivienda Digna para las Familias Ecuatorianas



Generación de Vivienda VIP y VIS



Constructor genera el plan masa para puesta en marcha de VIP y VIS

Ilustración 149 Modelo de Gestión N°2: Propuesto - Constructor

Fuente: Imágenes de Google

Gráfica realizada por: Investigador

Principios del Modelo N°2

Este modelo de gestión para vivienda de Interés Prioritario (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS), propone que el Estado cambie la idea de bono monetario, en aportación a cambio de un terreno al **Constructor**.

A través de un Fideicomiso el cual permita asegurar la gestión de construcción de VIP Y VIS.

En el cual el constructor garantiza al Estado el cumplimiento de la realización de la obra para personas de bajos recursos económicos por medio de:

1. Fideicomiso.
2. Póliza de Buen Uso de Anticipo, por el 100% del monto del terreno de cobro inmediato, irrevocable, irrenunciable.



Ilustración 150 Fideicomiso Inmobiliario

Fuente: Imágenes de Google

En el cual el fiduciario deberá controlar los costos directos comerciales de la ejecución de la obra, para verificar y asegurar al fideicomisario (Estado), la realización y cumplimiento de la misma.

Es importante mencionar que esto permite tanto al **Estado** (Fideicomisario), como al **Constructor** la puesta en marcha de la realización de la obra bajo controles acorde a lo que dicta la ley y bajo condiciones de construcción acorde a un tiempo determinado en la ejecución de la misma.

Y si el **Constructor** no llegara a cumplir con esas condiciones el **Estado** cobraría la **póliza de Buen Uso de Anticipo** por el total del monto del terreno; por otro lado, el constructor obtendría el terreno dado que el Estado obtuvo su garantía por medio de la póliza anteriormente mencionada.

Al cumplir el **Constructor** con la realización de la obra en su totalidad será el encargado de promocionar las viviendas bajo parámetros estudiados anteriormente (modelos de marketing que permitan informar a la población de Viviendas de Interés Prioritario e Interés Social).

Así como el Estado debería generar ayuda en mecanismos de información de estas viviendas para el beneficio de la población ecuatoriana de bajos recursos económicos.

Por ende:

Es notable decir que dado a este modelo el costo de la vivienda para la población de bajos recursos económicos será menor que el modelo tradicional, dado que el Estado por medio de su aportación física llamémoslo de este modo (Terreno), el constructor se compromete a que la aportación del 10% que corresponde al terreno sea disminuido en el coste total de la vivienda.

MODELO DE GESTIÓN N°3: PROPUESTO

(ESTADO: APORTACIÓN TERRENO) + GESTOR INMOBILIARIO = VIP / VIS



GESTOR INMOBILIARIO

Garantías:

- 3. Fideicomiso
- 4. Póliza de Buen Uso de Anticipo



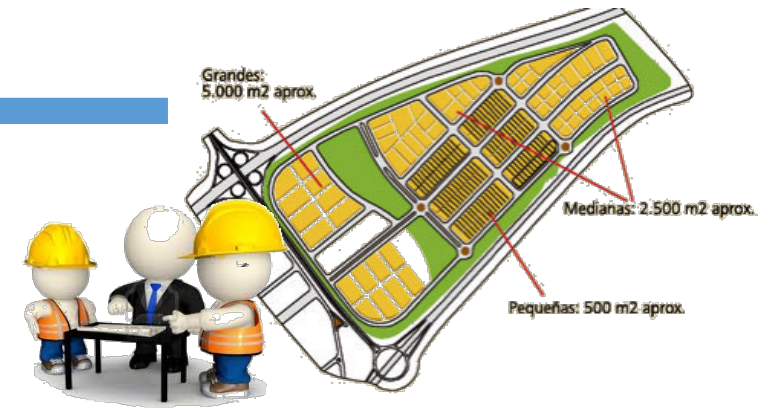
El Estado y su aportación: Terreno



Vivienda Digna para las Familias Ecuatorianas



Generación de Vivienda VIP y VIS



El Gestor Inmobiliario genera el plan masa para puesta en marcha de VIP y VIS

Ilustración 151 Modelo de Gestión N°3: Propuesto – Gestor Inmobiliario

Fuente: Imágenes de Google

Gráfica realizada por: Investigador

Principios del Modelo N°3

Este modelo de gestión para vivienda de Interés Prioritario (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS), propone que el Estado cambie la idea de bono monetario, en aportación a cambio de un terreno al **Gestor Inmobiliario**, que a diferencia del Modelo N°2 el Estado aportaba el terreno al Constructor.

En el cual tanto el Estado como el Gestor Inmobiliario se aseguran de su cumplimiento hacia la sociedad por medio de:

1. Fideicomiso.
2. Póliza de Buen Uso de Anticipo, por el 100% del monto del terreno de cobro inmediato, irrevocable, irrenunciable.

Al igual que el modelo gestor N°2, el fiduciario deberá controlar los costos directos comerciales de la ejecución de la obra, y así verificar y asegurar al fideicomisario (Estado), la realización y cumplimiento de la misma.

Esto permite tanto al **Estado** (Fideicomisario), como al **Gestor Inmobiliario** la realización de la obra bajo controles acorde a lo que dicta la ley y bajo condiciones de construcción acorde a un tiempo determinado en la ejecución de la misma.

Si el Gestor **Inmobiliario** no llegara a cumplir con esas condiciones el **Estado** cobraría la **póliza de Buen Uso de Anticipo** por el total del monto del terreno; por otro lado, el Gestor Inmobiliario obtendría el terreno dado que el Estado obtuvo su garantía por medio de la póliza anteriormente mencionada.

Al cumplir el **Gestor Inmobiliario** con la realización de la obra en su totalidad será el encargado de promocionar las viviendas bajo parámetros estudiados anteriormente (modelos de marketing que permitan informar a la población de Viviendas de Interés Prioritario e Interés Social).

Así como el Estado debería generar ayuda en mecanismos de información de estas viviendas para el beneficio de la población ecuatoriana de bajos recursos económicos.

Por ende:

El modelo gestor N°3, en el cual interviene el Gestor Inmobiliario, presenta los mismos principios del modelo N°2, en el que el costo de la vivienda disminuirá el 10% debido a la aportación física (terreno) del Estado.

Comprometiéndose así la Inmobiliaria a vender a un costo mínimo las viviendas que están destinadas a personas de escasos recursos económicos.

RESUMEN DE MODELOS GESTORES

MODELO	Intervienen			Aportación		Beneficios		Garantías			Control	Promoción			
	Estado	Constructor	G. Inmobiliario	B. Monetario	Terreno	G. Inmobiliaria	Utilidades	Fideicomiso	Pólizas	Otros		Estado	Constructor	G. Inmobiliario	
MODELO TRADICIONAL	✓		✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓ Bajo control Fiduciario, otros que dictamine la ley.			✓	
MODELO N°2 Estado + Constructor	✓	✓			✓		✓	✓	✓			✓	✓		
MODELO N°3 Estado + G. Inmobiliario	✓		✓		✓	✓		✓	✓	✓		✓			✓

*Tabla 110. Resumen de Modelos Gestores
Realizado por: Investigador*

Como se puede visualizar se establece los modelos gestores tanto actual como propuestos para la generación de vivienda de interés prioritario e interés social para acceso a personas de bajos recursos económicos.

Estableciendo así que el **MODELO N°2** y **MODELO N°3** son los más viables para ponerlos en marcha hacia una economía de acceso a la población de escasos recursos.

TERRENOS LOS CUALES PRESENTA EL ESTADO ECUATORIANO PARA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL Y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO.

Como se puede exponer en la II Conferencia de Alianzas Estratégicas Público Privadas, el día 13 de Junio del 2016, y a su vez publicado en la página principal de la Empresa Pública de Vivienda redacta ciertos terrenos los cuales están habilitados para la construcción de vivienda para personas de bajos recursos económicos.

Algunos de estos terrenos son:

Provincia de Pichincha:

1. San Carlos
2. San Gregorio
3. Ninallacta Manzana II
4. Pacarillacta B y Pacarillacta C1
5. La Betania

Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas:

6. Bellavista

Los cuales servirán para generar proyectos de Vivienda.

1. SAN CARLOS



Podemos notar que existe una densidad de infraestructura edificada consolidada

Presenta equipamientos necesarios para la sociedad acorde al número de habitantes del sector

Existiendo más espacios en los cuales construir y generar proyectos de vivienda.

- Av. Antonio José de Sucre
- Calle Melchor de Valdez
- Av. Vaca de Castro
-  Terreno Propuesto
-  Agencia de Tránsito
-  Parque Ingles
-  Hospital Pablo Arturo Suarez.

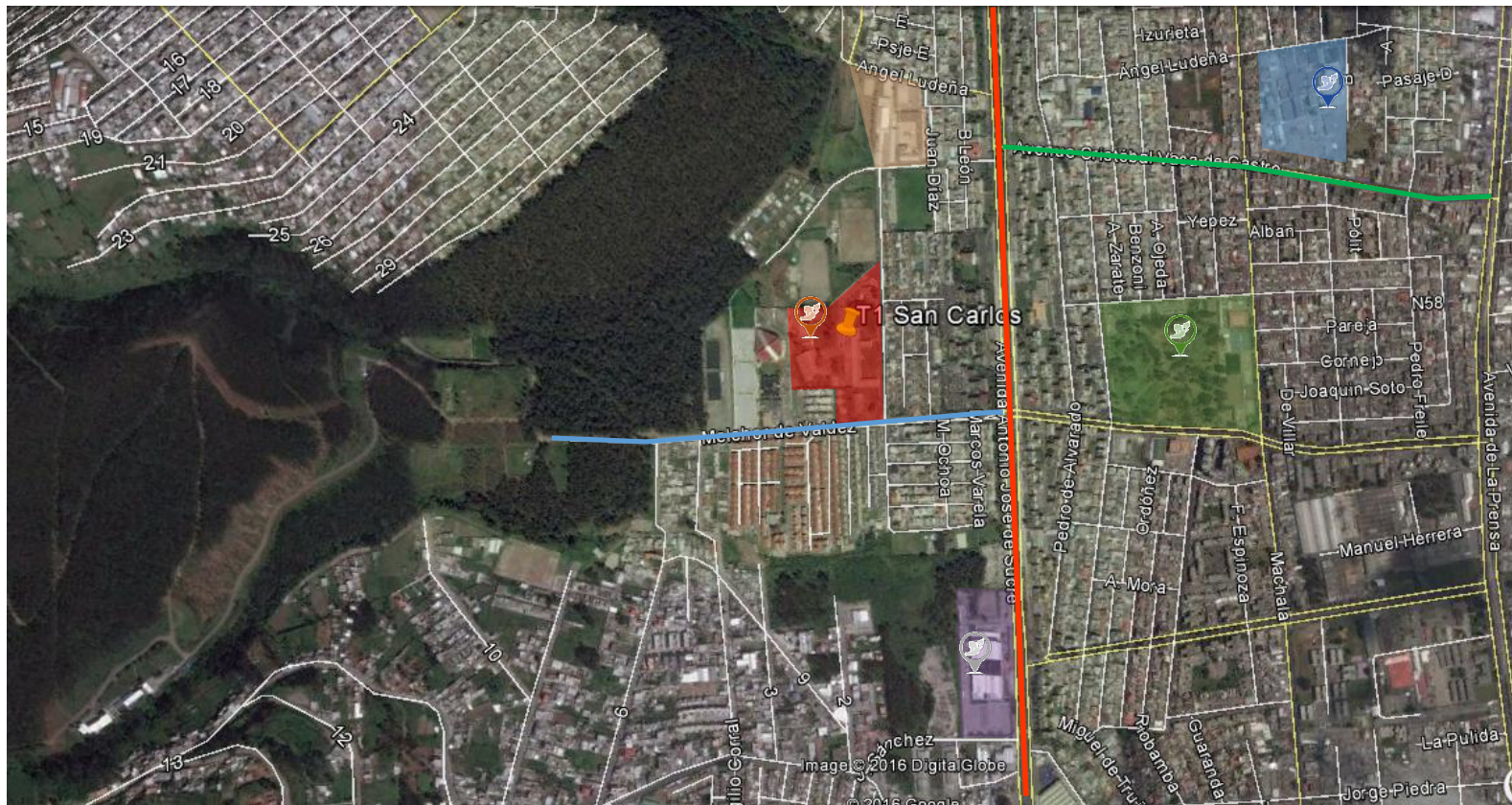


Ilustración 152 Imagen Satelital del Terreno San Carlos
Fuente: Google Earth

Área de Intervención

Acorde a la información proporcionada por la Empresa Pública de Vivienda para la Alianza estratégica establece que el terreno el cual se intervendrá es:



Ilustración 153 Imagen Plano Urbano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS – San Carlos
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.

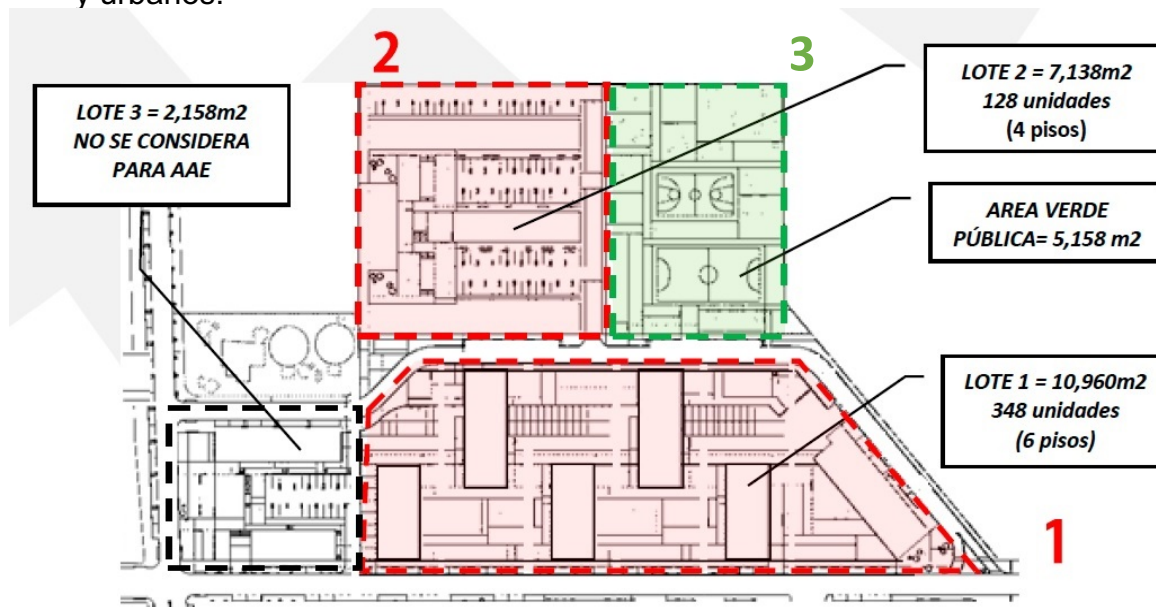
Se establece la información a la cual se encuentra regido el terreno:

SAN CARLOS	
Valor base de aportación:	USD 2.733.110,38
Viviendas Aproximadas:	476 unidades
DATOS DE UBICACIÓN:	
Provincia:	Pichincha
Ciudad:	Quito
Sector:	San Carlos
Barrio:	Granda Garcés
Ubicación:	Calle Melchor de Valdez
DATOS DE INTERÉS:	
Presenta dotación de servicios básicos.	
Próximo a equipamientos de:	
Educación:	Colegio Andrade Marín
Salud:	Hospital Pablo Arturo Suárez
Recreación:	Parque Inglés
Seguridad:	Agencia Nacional de Tránsito

Tabla 111. Datos del Terreno San Carlos.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador

Se estima que aproximadamente el número de viviendas es de 476 unidades las cuales se encontrarán comprendidas por viviendas en altura.

Establece además que realizado un estudio de Plan Urbano Arquitectónico Especial (PUAE), en el cual prevé que daría cabida a 520 unidades habitacionales con áreas verdes como establece los parámetros arquitectónicos y urbanos.



*Ilustración 154 Imagen Plano Urbano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS – San Carlos
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Dado los parámetros y la realización de un anteproyecto de la EPV, en la cual se comprende que en el terreno total se subdivide en tres (1,2,3), los cuales dos (1,2) de los cuales comprenderán vivienda y el tercero (3) sería área verde para las mismas.

Por ende se establece que el área útil sería de 18.098,00 m², con un área verde correspondiente a 5.158,00 m².

Y como lo menciona la Empresa Pública de Vivienda en el catalogo de predios:

De acuerdo al porcentaje de COS en planta baja 30% y COS Total de 200% y 115%; es factible la construcción de bloques de apartamentos de 6 pisos en el Lote 1 y de 4 pisos en el Lote 2 respectivamente, intensificando el uso del suelo una vez que se apruebe la ordenanza municipal, consiguiendo un área útil vendible de 30.130 m² (p.6).

Se menciona además datos pertinentes del terreno así como la documentación que presentan para la realización del proyecto de vivienda.

DATOS DEL PREDIO	
Número de Predio	8402
Área bruta del terreno	24080 m ²
N° unidades de vivienda (referencial)	476 unidades
COS Planta Baja	30 %
COS Total	200% y 115%
Número de Pisos	4 y 6

*Tabla 112. Datos del predio - Terreno San Carlos.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

DOCUMENTOS HABILITANTES	
Escritura	✓
Informe de Regulación Metropolitana	✓
Levantamiento Planimétrico	✓
Estudio de Suelos (Sondeo preliminar)	✓
PUAE y Ordenanza (Borrador)	✓
Factibilidad de Servicios Básicos	✓

*Tabla 113. Documentos Habilitantes del Terreno San Carlos.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Establece además condiciones que el promotor debe cumplir para la realización de vivienda de interés prioritario y de interés social.



Deberá realizar el proyecto de vivienda en los lotes 1 y 2.

En el lote 1 se considera un edificio de 4 pisos, autorizando que el precio por m² de vivienda supere los rangos de VIP y VIS.

Mientras que en el lote 2 se construya un edificio de 4 pisos, con una totalidad de viviendas dentro del rango de interés público.



Plazo de desarrollo será 36 meses máximo.



El plazo de construcción será a los 6 meses a partir del registro del PUAE en el catastro Municipal.

*Ilustración 155 Imagen Satelital del Terreno San Carlos
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

Además el promotor deberá realizar las siguientes obras en los espacios públicos dentro del proyecto.

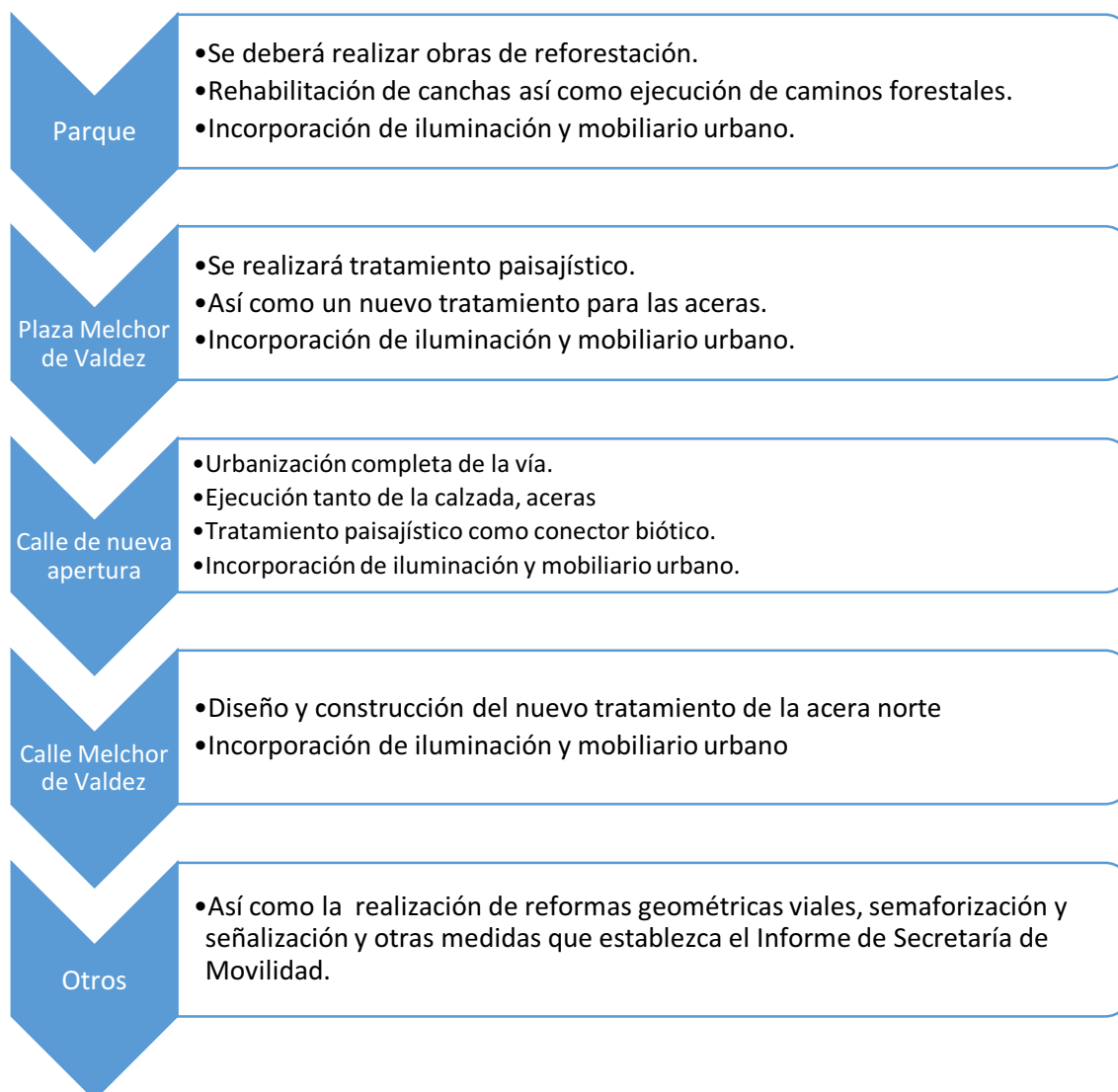


Ilustración 156 Imagen Satelital del Terreno San Carlos
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador

SAN GREGORIO

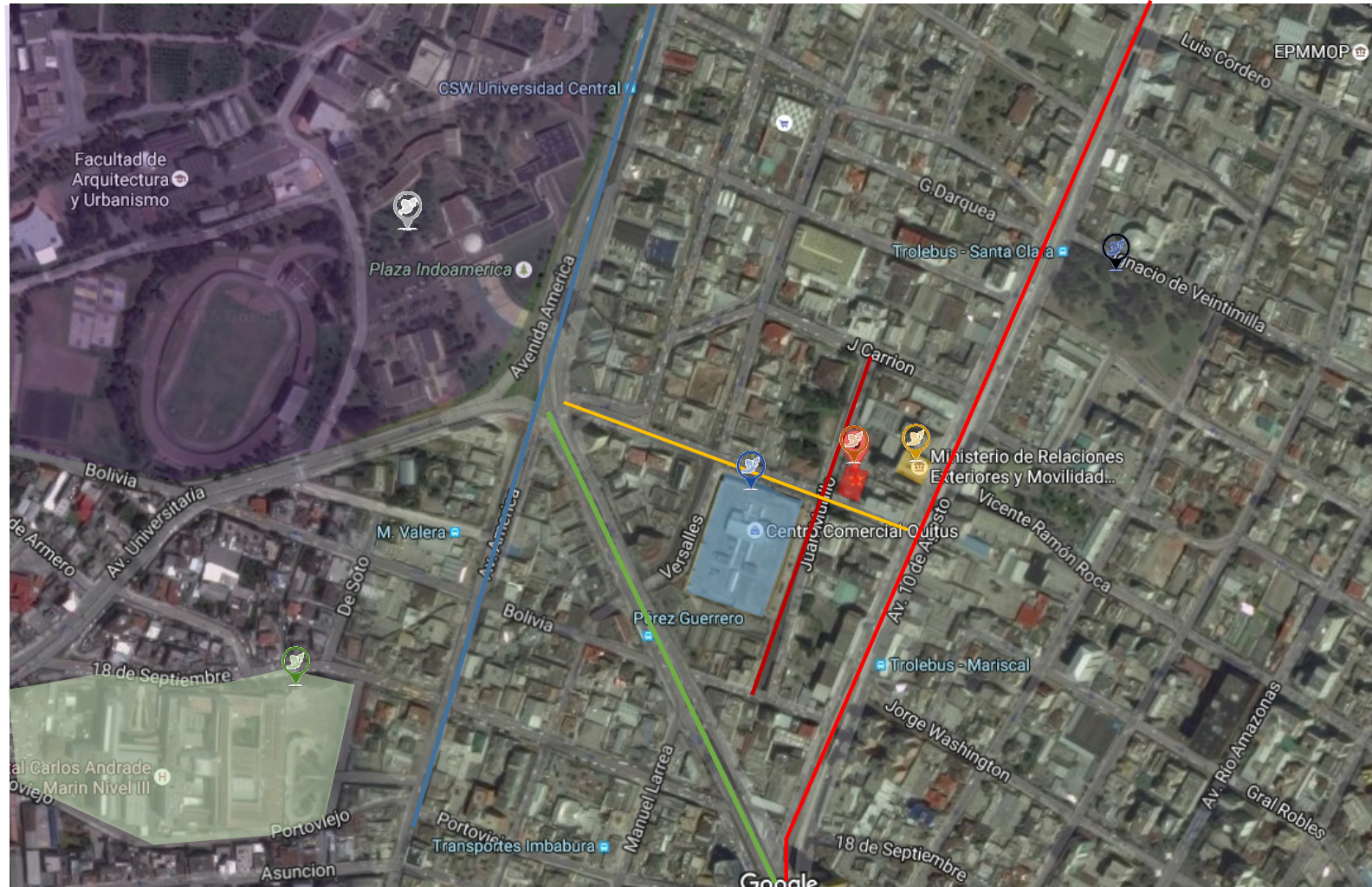




Ilustración 157 Imagen Satelital del Terreno San Gregorio
 Fuente: Google Earth

-  Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad
-  Parque General Julio Andrade



Podemos notar que existe una densidad de infraestructura edificada consolidada.

Presenta equipamientos necesarios para la sociedad acorde al número de habitantes del sector

Tomando como base que en este sector se construiría en altura debido a su base de consolidación.

-  Av. 10 de Agosto
-  Av. América
-  Av. Patria
-  Calle Juan Murillo
-  Calle San Gregorio
-  Hospital Carlos Andrade Marín
-  Centro Comercial Quitus
-  Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad
-  Centro Comercial Quitus

Área de Intervención

Acorde a la información proporcionada por la Empresa Pública de Vivienda para la Alianza estratégica establece que el terreno el cual se intervendrá es:



Ilustración 158 Imagen Plano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS – San Gregorio
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.

Se describe el terreno con una forma regular con una topografía aproximadamente plana, el cual no presenta ninguna afectación.

Presenta un área aproximada de 1014,49 m², según la ilustración mostrada.

En el interior del terreno existe una estructura edificada precaria, presentando un cerramiento perimetral y en la actualidad presenta la función de parqueadero.

Se establece la información a la cual se encuentra regido el terreno:

SAN GREGORIO	
Valor base de aportación:	USD 343.971,33
Viviendas Aproximadas:	74 unidades
DATOS DE UBICACIÓN:	
Provincia:	Pichincha
Ciudad:	Quito
Sector:	San Gregorio
Barrio:	Santa Clara de San Millan
Ubicación:	Calle Juan Murillo y Calle San Gregorio
DATOS DE INTERÉS:	
Presenta dotación de servicios básicos.	
Próximo a equipamientos de:	
Educación:	Universidad Central del Ecuador
Salud:	Hospital Carlos Andrade Marín
Recreación:	Parque Julio Andrade
	Centro Comercial Quitus
Otros:	Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad
	Ministerio de Coordinador de Desarrollo Social
	Ministerio de Finanzas

*Tabla 114. Datos de Terreno San Gregorio.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

Se puede visualizar que existen varios equipamientos que se encuentran ubicados en su rededor.

La Empresa Pública de Vivienda menciona que:

Existe la posibilidad de compra de edificabilidad para lograr una mayor utilización del suelo, de acuerdo a lo que establece la regulación municipal, esta adquisición de edificabilidad puede ser de hasta dos pisos con un costo de inversión aproximado de USD 87.000 (p. 9).

Se menciona además datos pertinentes del terreno así como la documentación que presentan para la realización del proyecto de vivienda.

DATOS DEL PREDIO	
Número de Predio	131089
Área bruta del terreno	1003 m ²
N° unidades de vivienda (referencial)	74 unidades
COS Planta Baja	70 %
COS Total	560 %
Número de Pisos	8

*Tabla 115. Datos del predio - Terreno San Gregorio.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

DOCUMENTOS HABILITANTES	
Escritura	✓
Levantamiento Planimétrico	✓
Estudio de Suelos (Sondeo preliminar)	✓
Avalúo Municipal	✓
Factibilidad de Servicios Básicos	✓
Informe de Regulación Metropolitana	✓

*Tabla 116. Documentos Habilitantes del Terreno San Carlos.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Establece además condiciones que el promotor debe cumplir para la realización de vivienda de interés prioritario y de interés social.



Deberá realizar un proyecto inmobiliario el cual estará regulado por las Ordenanzas de Arquitectura y Urbanismo.
En el cual se considera la construcción de un edificio de 6 pisos.



Se autoriza que el precio por m² de las unidades de vivienda supere el rango establecido para interés social y prioritario



Plazo de desarrollo será 24 meses máximo.



El plazo de construcción será a los 6 meses a partir de la transferencia del predio al fideicomiso.

*Ilustración 159 Imagen Satelital del Terreno San Gregorio
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

NINALLACTA MANZANA II

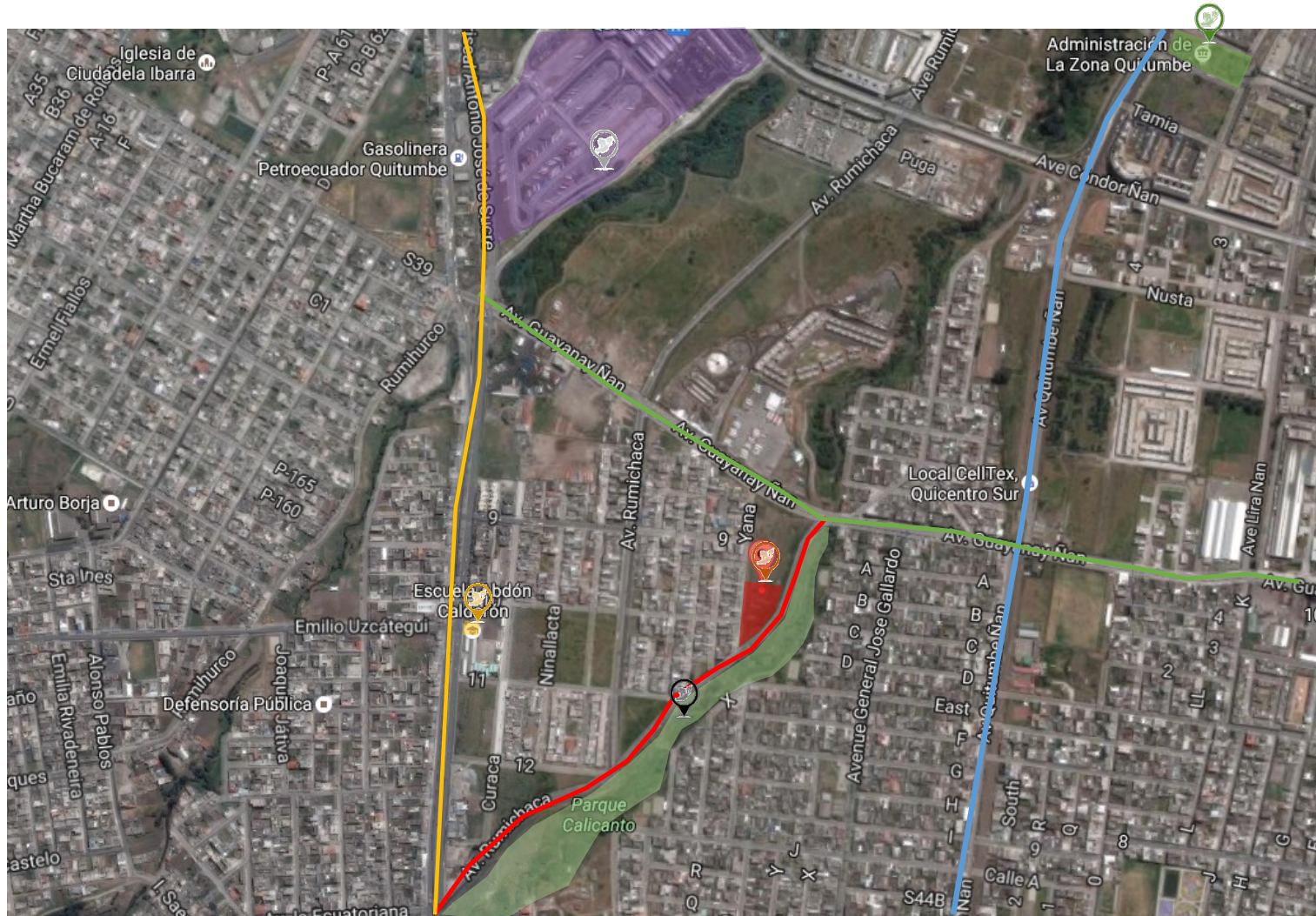
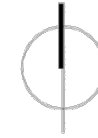







Ilustración 160 Imagen Satelital del Terreno Ninallacta Manzana II
Fuente: Google Earth



Podemos notar que existe una densidad de infraestructura edificada consolidada.

Presenta equipamientos tales como el terminal terrestre sur la administración zonal Quitumbe así como parques aledaños.

El terreno propuesto es una gran explanada en la cual se realizaría tanto vivienda horizontal como en altura.

- Av. Rumichaca
- Av. Quitumbe Ñan
- Av. Guayanay Ñan
- Av. Mariscal Sucre
-  Terreno Propuesto
-  Terminal Quitumbe
-  Administración Zonal Quitumbe
-  Escuela Abdón Calderón
-  Parque Calicanto

Área de Intervención

Acorde a la información proporcionada por la Empresa Pública de Vivienda para la Alianza estratégica establece que el terreno el cual se intervendrá es:

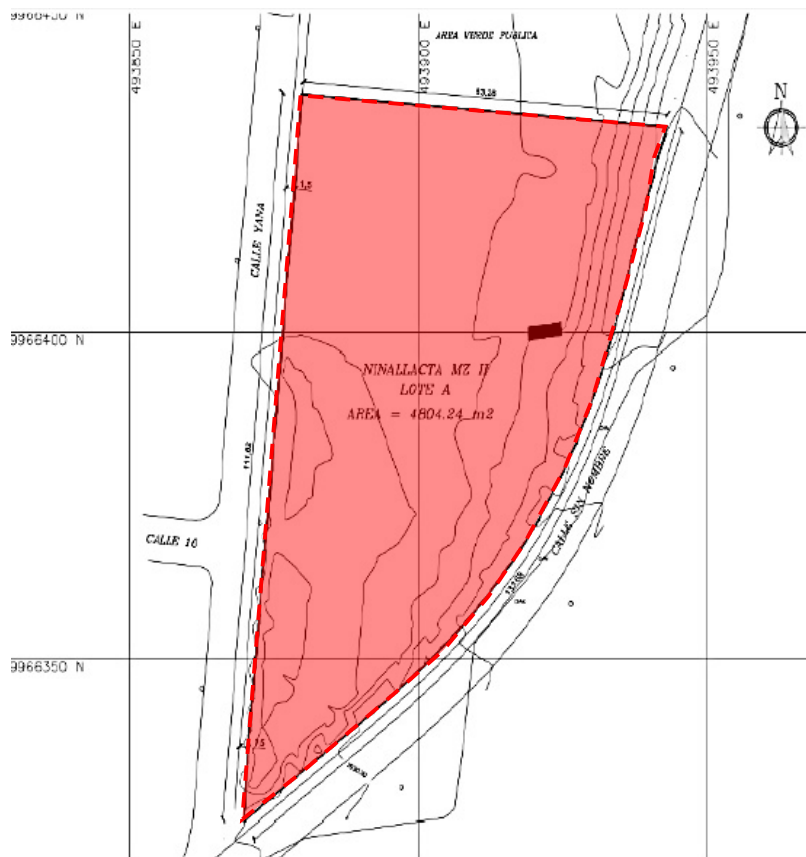


Ilustración 161 Imagen Plano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS – Ninallacta
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.

Presenta un área aproximada de 4804.24 m², en la cual la EPV, cuenta con los estudios topográficos adecuados.



Ilustración 162 Imagen del Terreno Ninallacta
Fuente: Google Maps

Se establece la información a la cual se encuentra regido el terreno:

NINALLACTA	
Valor base de aportación:	USD 453.701,03
Viviendas Aproximadas:	97 unidades
DATOS DE UBICACIÓN:	
Provincia:	Pichincha
Ciudad:	Quito
Sector:	Quitumbe
Barrio:	Ninallacta
Ubicación:	Av. Rumichaca
DATOS DE INTERÉS:	
Presenta dotación de servicios básicos.	
Próximo a equipamientos de:	
Educación:	Escuela Abdón Calderón
Otros:	Administración Zonal "Quitumbe"
	Terminal Terrestre Quitumbe
Recreación:	Parque Calicanto

*Tabla 117. Datos de Terreno Ninallacta.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

Se puede visualizar que existen varios equipamientos que se encuentran ubicados en su rededor tales como la Administración zonal Quitumbe, el Parque Calicanto que recorre en su totalidad la Av. Rumichaca.

Se menciona además datos pertinentes del terreno así como la documentación que presentan para la realización del proyecto de vivienda.

DATOS DEL PREDIO	
Número de Predio	420429
Área bruta del terreno	4804 m ²
N° unidades de vivienda (referencial)	98 unidades
COS Planta Baja	80 %
COS Total	320 %
Número de Pisos	4

*Tabla 118. Datos del predio - Terreno Ninallacta.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Se puede visualizar que según el IRM se admite hasta 4 pisos, presentando un COS PB del 80% y un COS Total de 320%.

Se visualiza los documentos los cuales se encuentran habilitados para la realización del proyecto.

DOCUMENTOS HABILITANTES	
Escritura	✓
Informe de Regulación Metropolitana	✓
Levantamiento Planimétrico	✓
Estudio de Suelos (Sondeo preliminar)	✓
Proyecto Urbano Arquitectónico	✓
Factibilidad de Servicios Básicos	✓

*Tabla 119. Datos del predio – Terreno Ninallacta.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Establece además condiciones que el promotor debe cumplir para la realización de vivienda de interés prioritario y de interés social.



Deberá realizar un proyecto inmobiliario el cual estará regulado por las Ordenanzas de Arquitectura y Urbanismo.

En el cual se considera la construcción de bloques de edificios de 4 pisos.



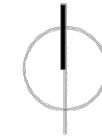
Se debe considerar obligatoriamente el 100% del total de las unidades para VIP.

Además de considerar espacios de estacionamiento, áreas verdes y espacios comunales.

24 meses

Plazo de desarrollo será 24 meses máximo.

*Ilustración 163 Imagen Satelital del Terreno Ninallacta
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*



PACARILLACTA B y C1



Se visualiza que existe una densidad de infraestructura edificada consolidada.

Presenta equipamientos tales como el parque de las cuadras, el terminal terrestre del sur, entre otros

Tomando como base que en este sector se construiría en altura debido a su base de consolidación.

- Av. Otoya Ñan
- Lira Ñan.
- Av. Quitumbe Ñan
- Av. Moran Valverde
- Terrenos Propuestos
- Centro Comercial Quicentro Sur
- Parque las Cuadras
- Terminal Quitumbe

Ilustración 164 Imagen Satelital del Terreno Pacarillacta B y C1
 Fuente: Google Earth

- Colegio Aida Gallegos de Moncayo
- Parque Pacarillacta

Área de Intervención Pacarillacta B

Acorde a la información proporcionada por la Empresa Pública de Vivienda para la Alianza estratégica establece que el terreno el cual se intervendrá es:



Ilustración 165 Imagen Plano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS –Pacarillacta B
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.

Presenta un área aproximada de 5584.29 m², el cual presenta equipamientos próximos tales como Centro Comercial Quicentro Sur, Parque de las Cuadras, Terminal Terrestre Quitumbe.



Ilustración 166 Imagen del Terreno Pacarillacta B
Fuente: Google Maps

Se establece la información a la cual se encuentra regido el terreno:

PACARILLACTA B	
Valor base de aportación:	USD 528.963,89
Viviendas Aproximadas:	111 unidades
DATOS DE UBICACIÓN:	
Provincia:	Pichincha
Ciudad:	Quito
Sector:	Quitumbe
Barrio:	Pacarillacta
Ubicación:	Calle Otoya Ñan
DATOS DE INTERÉS:	
Presenta dotación de servicios básicos.	
Próximo a equipamientos de:	
Educación:	Colegio Aida Gallegos de Moncayo
Recreación:	Parque de las Cuadras
	Parque Pacarillacta
	Centro Comercial Quicentro Sur
Otros:	Terminal Quitumbe

*Tabla 120. Datos de Terreno Pacarillacta B.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

Se puede visualizar que existe un valor de aportación de USD 528.963,89, en el cual se establece que existirán aproximadamente 111 unidades de vivienda.

Se menciona además datos pertinentes del terreno así como la documentación que presentan para la realización del proyecto de vivienda.

DATOS DEL PREDIO	
Número de Predio	426648
Área bruta del terreno	5584 m ²
N° unidades de vivienda (referencial)	113 unidades
COS Planta Baja	80 %
COS Total	320 %
Número de Pisos	4

*Tabla 121. Datos del predio – Terreno Pacarillacta B.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Se puede visualizar que según el IRM se admite hasta 4 pisos, presentando un COS PB del 80% y un COS Total de 320%.

Se visualiza los documentos los cuales se encuentran habilitados para la realización del proyecto.

DOCUMENTOS HABILITANTES	
Escritura	✓
Informe de Regulación Metropolitana	✓
Levantamiento Planimétrico	✓
Estudio de Suelos (Sondeo preliminar)	✓
Unificación de Predios	✓
Factibilidad de Servicios Básicos	✓

*Tabla 122. Datos del predio - Terreno Pacarillacta B.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Establece además condiciones que el promotor debe cumplir para la realización de vivienda de interés prioritario y de interés social.



Deberá realizar un proyecto inmobiliario el cual estará regulado por las Ordenanzas de Arquitectura y Urbanismo.

En el cual se considera la construcción de bloques de edificios de 4 pisos.



Se debe considerar obligatoriamente el 100% del total de las unidades para VIP.

Ademas de considerar espacios de estacionamiento, áreas verdes y espacios comunales.

24 meses

Plazo de desarrollo será 24 meses máximo.

*Ilustración 167 Imagen Satelital del Terreno Pacarillacta B
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

Área de Intervención Pacarillacta C1

Acorde a la información proporcionada por la Empresa Pública de Vivienda para la Alianza estratégica establece que el terreno el cual se intervendrá es:

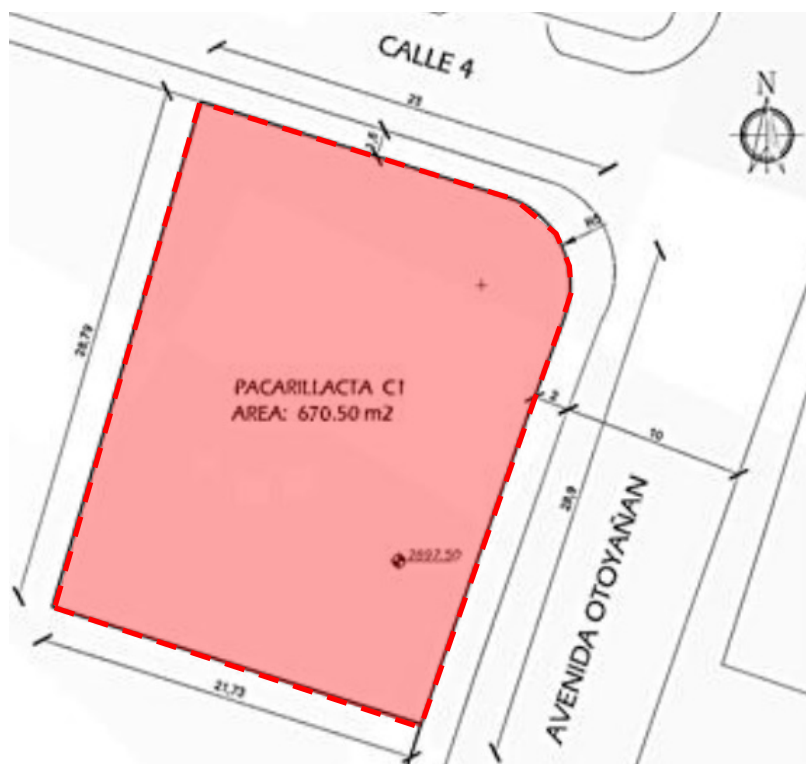


Ilustración 168 Imagen Plano del terreno propuesto para proyecto de vivienda VIP o VIS –Pacarillacta C1
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.

Presenta un área aproximada de 670.50 m², el cual presenta equipamientos próximos tales como Centro Comercial Quicentro Sur, Parque Pacarillacta, Parque de las Cuadras, Terminal Terrestre Quitumbe, Colegio Aida Gallegos Moncayo.



Ilustración 169 Imagen del Terreno Pacarillacta C1
Fuente: Google Maps

Se establece la información a la cual se encuentra regido el terreno:

PACARILLACTA C1	
Valor base de aportación:	USD 73.899,75
Viviendas Aproximadas:	14 unidades
DATOS DE UBICACIÓN:	
Provincia:	Pichincha
Ciudad:	Quito
Sector:	Quitumbe
Barrio:	Pacarillacta
Ubicación:	Calle Otoya Ñan
DATOS DE INTERÉS:	
Presenta dotación de servicios básicos.	
Próximo a equipamientos de:	
Educación:	Colegio Aida Gallegos de Moncayo
Recreación:	Parque de las Cuadras
	Parque Pacarillacta
	Centro Comercial Quicentro Sur
Otros:	Terminal Quitumbe

*Tabla 123. Datos de Terreno Pacarillacta C1.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

Se puede visualizar que existe un valor de aportación de USD 73.899,75, en el cual se establece que existirán aproximadamente 14 unidades de vivienda.

Se menciona además datos pertinentes del terreno así como la documentación que presentan para la realización del proyecto de vivienda.

DATOS DEL PREDIO	
Número de Predio	426743
Área bruta del terreno	670,50 m ²
N° unidades de vivienda (referencial)	14 unidades
COS Planta Baja	80 %
COS Total	320 %
Número de Pisos	4

*Tabla 124. Datos del predio – Terreno Pacarillacta C1.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Se puede visualizar que según el IRM se admite hasta 4 pisos, presentando un COS PB del 80% y un COS Total de 320%, al igual que Pacarillacta B, dado que se encuentran en el mismo sector y por ende su zonificación será igual.

Se visualiza los documentos los cuales se encuentran habilitados para la realización del proyecto.

DOCUMENTOS HABILITANTES	
Escritura	✓
Informe de Regulación Metropolitana	✓
Levantamiento Planimétrico	✓
Estudio de Suelos (Sondeo preliminar)	✓
Proyecto Urbano Arquitectónico	✓
Factibilidad de Servicios Básicos	✓

*Tabla 125. Datos del predio - Terreno Pacarillacta C1.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Establece además condiciones que el promotor debe cumplir para la realización de vivienda de interés prioritario y de interés social.



Deberá realizar un proyecto inmobiliario el cual estará regulado por las Ordenanzas de Arquitectura y Urbanismo.
En el cual se considera la construcción de bloques de edificios de 4 pisos.



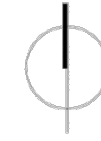
Se debe considerar obligatoriamente el 100% del total de las unidades para VIP.
Además de considerar espacios de estacionamiento, áreas verdes y espacios comunales.

**18
meses**

Plazo de desarrollo será 18 meses máximo.

*Ilustración 170 Imagen Satelital del Terreno Pacarillacta C1
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

2. LA BETANIA



Mencionar que este es uno de los terrenos más grandes que proporciona el estado para vivienda tanto de interés social como de interés prioritario

Es notable que en este se realizará viviendas tanto horizontal como en altura para proporcionar mayores lugares de esparcimiento acorde a lo que se propone




- Av. Betania
- Autopista General Rumiñahui.
- Av. General Enríquez
-  Terreno Propuesto
-  Escuela del Ejército Nacional
-  San Luis Shopping

Ilustración 171 Imagen Satelital del Sector de La Betania
Fuente: Google Earth

Área de Intervención La Betania

Acorde a la información proporcionada por la Empresa Pública de Vivienda para la Alianza estratégica establece que el terreno el cual se intervendrá es:



Ilustración 172 Imagen del Terreno La Betania
Fuente: Google Maps



Ilustración 173 Imagen del Terreno La Betania
Fuente: Google Maps

Como se puede visualizar es una gran explanada comprendida por un área aproximada de 204.930,00 m², esta zona es agrícola en proceso de expansión y consolidación.

Se establece la información a la cual se encuentra regido el terreno:

LA BETANIA	
Valor base de aportación:	USD 2.367.459,56
Viviendas Aproximadas:	1526 unidades
DATOS DE UBICACIÓN:	
Provincia:	Pichincha
Ciudad:	Quito
Sector:	Valle de los Chillos
Barrio:	Betania
Ubicación:	Vía Betania y Vía Ushimana
DATOS DE INTERÉS:	
Presenta dotación de servicios básicos.	
Próximo a equipamientos de:	
Educación:	Escuela Politécnica del Ejército
Recreación:	San Luis Shopping

*Tabla 126. Datos de Terreno La Betania.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

Se puede visualizar que existe un valor de aportación de USD 2.367.459,56, en el cual se establece que existirán aproximadamente 1526 unidades de vivienda, este es un terreno que requiere gran tratamiento urbano dentro del proyecto.

Se menciona además datos pertinentes del terreno así como la documentación que presentan para la realización del proyecto de vivienda.

DATOS DEL PREDIO	
Número de Predio	5782935
Área bruta del terreno	204930 m ²
Área útil de manzanas (aprox.)	122958 m ²
N° unidades de vivienda (referencial)	1263 unidades
COS Planta Baja	30 y 35%
COS Total	120% y 70%
Número de Pisos	2 y 4

*Tabla 127. Datos del predio – Terreno La Betania.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Se puede visualizar que según el IRM se admite 2 hasta 4 pisos, presentando un COS PB de 30 a 35% y un COS Total de 70 y 120%.

Se visualiza los documentos los cuales se encuentran habilitados para la realización del proyecto.

DOCUMENTOS HABILITANTES	
Escritura	✓
Informe de Regulación Metropolitana	✓
Levantamiento Planimétrico	✓
Avalúo Municipal	✓
Factibilidad de Servicios Básicos	✓
Ordenanza Municipal (en proceso)	✓
Estudio de Redes	✓

*Tabla 128. Datos del predio - Terreno La Betania
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Establece además condiciones que el promotor debe cumplir para la realización de vivienda de interés prioritario y de interés social.



Deberá realizar un proyecto inmobiliario en el que se incluya vivienda VIS y VIP, en bloques de 4 pisos y casas unifamiliares de 2 pisos.
Se condiciona que el 50% del total de las unidades habitacionales deberán ser VIP y el otro 50% VIS



Se valora así la oferta inmobiliaria que considere mayor porcentaje de viviendas VIS a la establecida por la Empresa Pública de Vivienda.



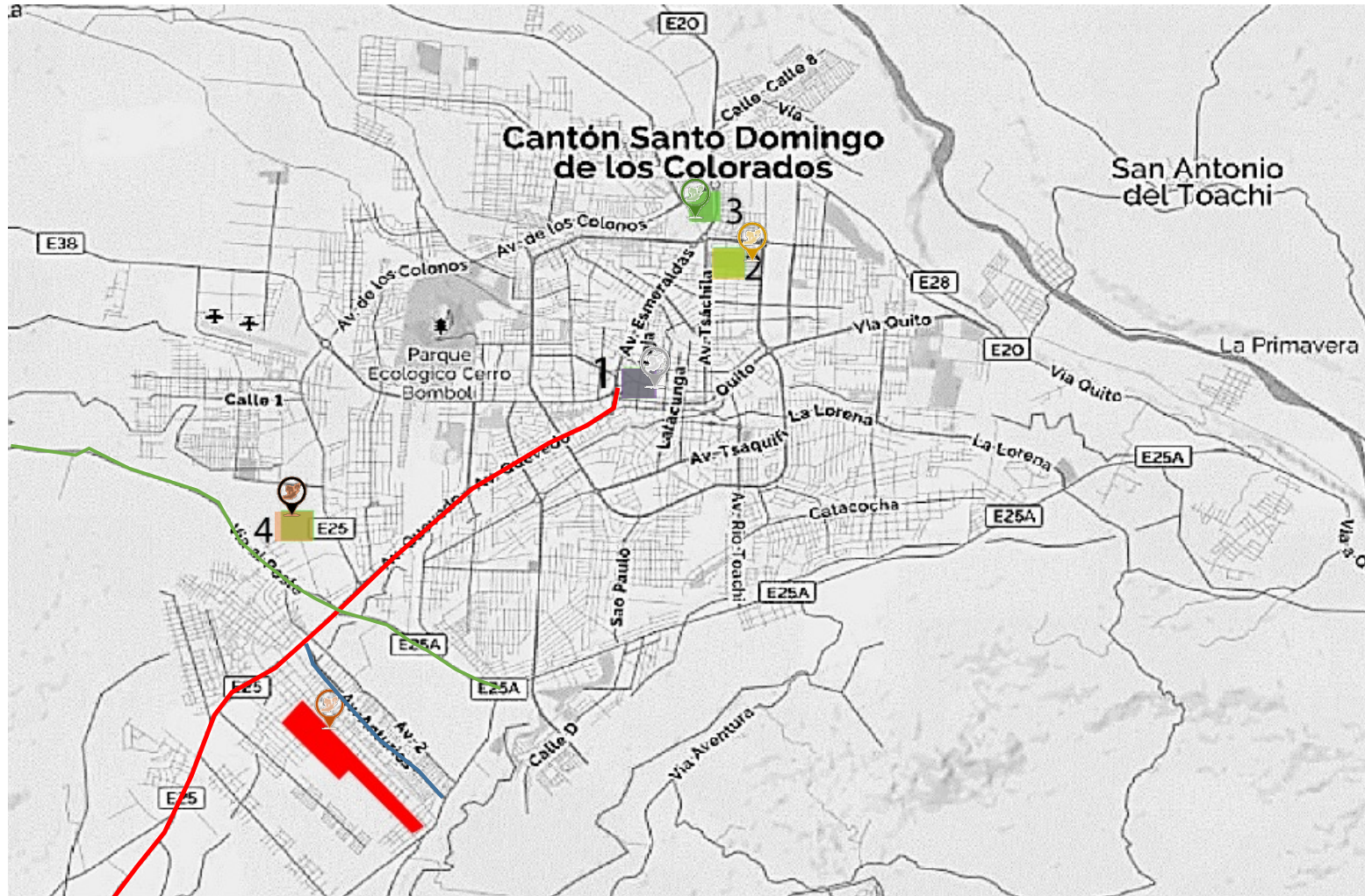
Se debe desarrollar como alcance del proyecto el diseño paisajístico que otorgue valor agregado al proyecto.

72
MESES

Plazo de desarrollo será 72 meses máximo, contados a partir de la aprobación municipal de la ordenanza que regula el proyecto.

*Ilustración 174 Imagen Satelital del Terreno La Betania
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

3. BELLAVISTA



*Ilustración 175 Imagen Plano Urbano del Sector de Bellavista – Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda*



Este terreno se encuentra en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Dado que este lugar no se encuentra consolidado en su totalidad presenta espacios vacíos en su estructura urbana la cual se presta para más proyectos de vivienda aplicables para personas de escasos recursos económicos.

- Av. Quevedo
- Av. Anturios
- Via al Poste
- Terreno Propuesto
- Gobierno Municipal de Santo Domingo
- Hospital
- Terminal Terrestre Interprovincial
- Parque de la Madre

Área de Intervención La Betania

Acorde a la información proporcionada por la Empresa Pública de Vivienda para la Alianza estratégica establece que el terreno el cual se intervendrá es:



Ilustración 176 Imagen Satelital del Terreno Bellavista
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador

Se establece según la gráfica que el sub lote 1 presenta 163.110,08 m², mientras que el sub lote 2 presenta 1.588 m², generando un área total de 164.698,50 m².

Estimando así la Empresa Pública de Vivienda 900 unidades de vivienda aproximadamente., en las cuales se incluirá áreas verdes, equipamientos y servicios necesarios para los habitantes de estas viviendas.

Se establece la información a la cual se encuentra regido el terreno:

BELLAVISTA - STO. DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	
Valor base de aportación:	USD 1.095.635,42
Viviendas Aproximadas:	900 unidades
DATOS DE UBICACIÓN:	
Provincia:	Santo Domingo de los Tsáchilas
Ciudad:	Santo Domingo de los Tsáchilas
Sector:	San Carlos
Barrio:	Granda Garcés
Ubicación:	Av. Del Cooperativismo
DATOS DE INTERÉS:	
Próximo a equipamientos de:	
Salud:	Hospital
Recreación:	Parque de la Madre
Otros:	Gobierno Municipal de Santo Domingo
	Terminal Terreste Interprovincial

*Tabla 129. Datos de Terreno Bellavista – Sto. Domingo de los Tsáchilas
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.
Realizado por: Investigador*

Se puede visualizar que existe un valor de aportación de USD 1.095.635,42, en el cual se establece que existirán aproximadamente 900 unidades de vivienda, este es un terreno que requiere redes de infraestructura además de las viviendas para las cuales se destina este terreno.

Se menciona además datos pertinentes del terreno así como la documentación que presentan para la realización del proyecto de vivienda.

DATOS DEL PREDIO	
Número de Predio	2922244
Área bruta del terreno	16,46 Ha
N° unidades de vivienda (referencial)	900 unidades
COS Planta Baja	35 %
COS Total	70%
Número de Pisos	2

*Tabla 130. Datos del predio – Terreno Bellavista – Sto. Domingo de los Tsáchilas
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Se visualiza los documentos los cuales se encuentran habilitados para la realización del proyecto.

DOCUMENTOS HABILITANTES	
Escritura	✓
Informe de Regulación Metropolitana	✓
Levantamiento Planimétrico	✓
Estudio de Suelos (Sondeo preliminar)	✓
Proyecto Urbano Arquitectónico (en proceso)	✓
Factibilidad de Servicios Básicos	✓

*Tabla 131. Datos del predio - Terreno Bellavista – Sto. Domingo de los Tsáchilas
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Establece además condiciones que el promotor debe cumplir para la realización de vivienda de interés prioritario y de interés social.



Deberá realizar un proyecto inmobiliario basado en el un proyecto urbano que se encuentra en proceso de elaboración.
Considerando obligatorio la capacidad del 100% de VIS.



En el Lote 1 se considerará 2 pisos de altura como mínimo, destinados exclusivamente a VIS.



El Lote 2 deberá desarrollar un equipamiento comunal exigido por el GAD Municipal.



El promotor inmobiliario deberá ejecutar equipamientos, mobiliario urbano, áreas verdes y de recreación, así como tratamiento de aceras y arborización.



Deberá realizarse el tratamiento paisajístico de la zona del estero el cual atraviesa el predio, de tal forma que se conserve las características naturales del entorno , integrándose así al proyecto urbano arquitectónico



Las vías vehiculares deberán estar conectadas con la trama vial existente que compone el entorno urbano actual.

48

MESES

Plazo de desarrollo será 48 meses máximo, contados a partir del registro del proyecto urbano en el GAD.

*Ilustración 177 Imagen Satelital del Terreno Bellavista – Sto. Domingo de los Tsáchilas
Fuente: Catálogo de predios – Empresa Pública de Vivienda.*

Realizado por: Investigador

CONCLUSIONES CAPÍTULO VIII




CONDICIONANTE	VIABILIDAD	CONCLUSIÓN
MODELO DE GESTIÓN TRADICIONAL		<ul style="list-style-type: none"> • Debido al beneficio que obtiene el gestor inmobiliario al momento de la realización de vivienda no es aplicable para vivienda de interés social e interés prioritario. • Es indispensable concientizar a los gestores inmobiliarios que las viviendas VIP y VIS son destinadas a personas de bajos recursos y por ende ellas necesitan apoyo para obtener una vivienda. • Es importante además que los metros cuadrados m² aplicables al área de construcción de una vivienda sean acordes al área de uso de acuerdo a su función y según a las normas de confort.
MODELOS DE GESTIÓN PROPUESTOS		<ul style="list-style-type: none"> • Los modelos propuestos son beneficiarios para las personas de escasos recursos económicos. • El Estado proporcionando el terreno como cambio del bono monetario generará un coste menor en la adquisición de una vivienda VIP y VIS. • El Estado proporcionará junto con el Constructor o Gestor Inmobiliario (MODELO N°2 y MODELO N°3), que el coste de la vivienda disminuya en un 10%.
IMPORTANTE		<ul style="list-style-type: none"> • Es importante mencionar que debido a la construcción de Vivienda de Interés Social y Vivienda de Interés Prioritario no se generarán utilidades debido a que está destinado a uso social. • Los beneficiarios de las viviendas serán la población de escasos recursos económicos. • El Estado ayudará al financiamiento de las viviendas acorde a las instituciones financieras adecuadas.

Tabla 132. Conclusiones de temas analizados

CAPÍTULO IX



OBJETIVOS DE ESTE CAPÍTULO



Ilustración 178 Objetivos del capítulo

CARGOS DESEMPEÑADOS POR GERENCIA.

Como ya se había mencionado en el **Art. 44. Atribuciones y deberes de la Gerencia** en el Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, esta deberá ejercer representación legal, judicial así como extrajudicial de la Cooperativa.

Siendo este el cual propone al Consejo de Administración políticas, reglamentos y procedimientos para el adecuado funcionamiento de la cooperativa.

Presenta un plan estratégico, plan operativo, su pro forma presupuestaria al Consejo de Administración.

Informando mensualmente así al Consejo de Administración, el avance y evolución tanto administrativa, operativa y financiera de la cooperativa.

Además es el encargado de contratar, aceptar renunciaciones y dar por finiquitado el contrato de los trabajadores, siempre y cuando esta designación o remoción no sea correspondiente a otro organismo de la cooperativa y bajo políticas fijadas por el Consejo de Administración.

Deberá informar a los socios acerca del funcionamiento de la cooperativa

GESTOR INMOBILIARIO

En el Sector Inmobiliario y de la Vivienda, el Gestor Inmobiliario se ocupa de:

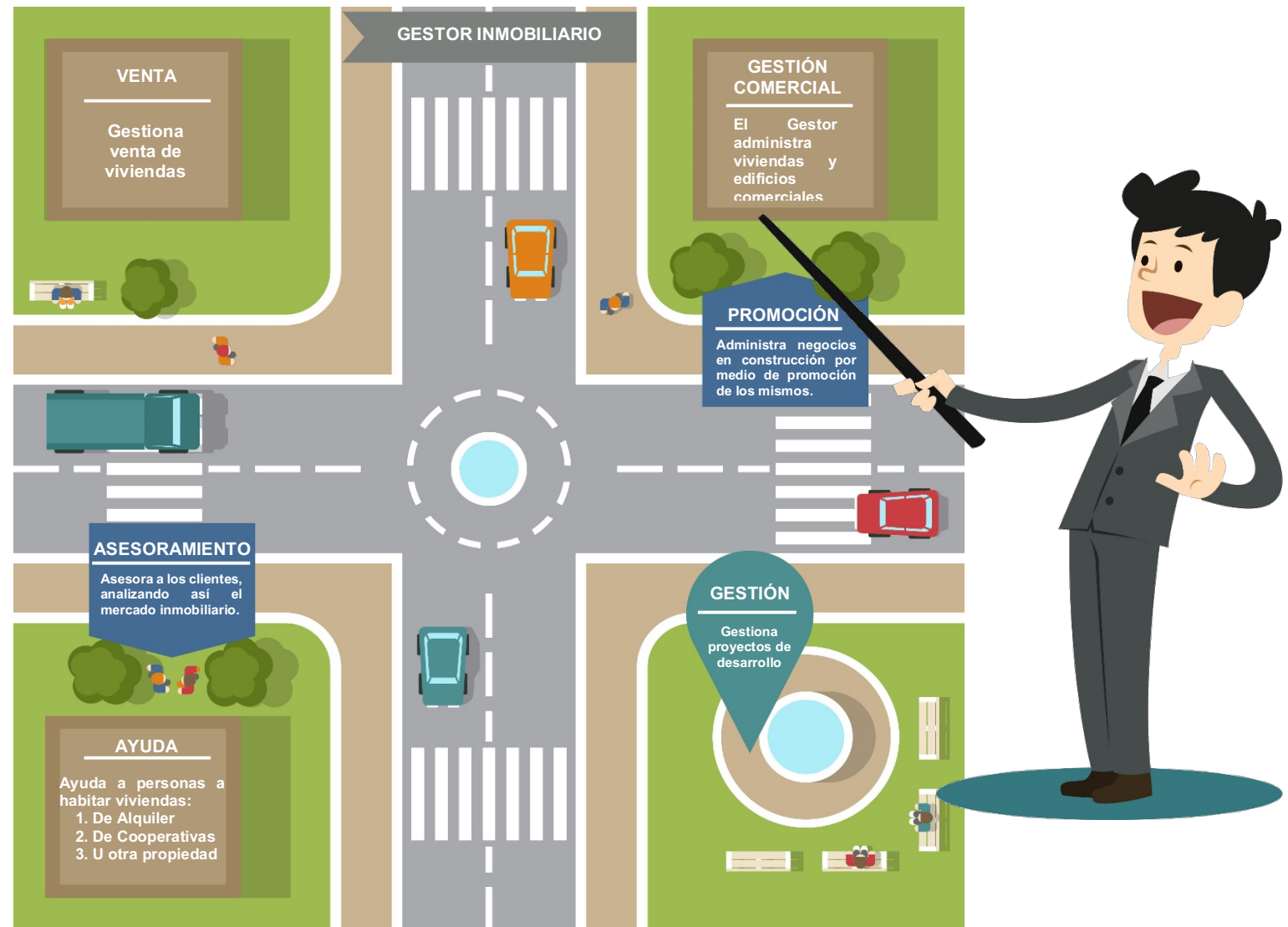


Ilustración 179 Gestor Inmobiliario
Fuente: Imágenes de Google - Investigador
Gráfica realizada por: Investigador

Como se visualiza en la gráfica explicativa se menciona ciertos parámetros que realiza un gestor inmobiliario.

1. Administrar Viviendas y Edificios Comerciales. – Gestión de Propiedades de vivienda.
2. Venta de viviendas.
3. Administrar negocios de promoción y construcción.
4. Gestión de proyectos de desarrollo de proyectos.
5. Asesora a los clientes analizando así el mercado inmobiliario.
6. Ayudar a las personas a habitar viviendas: alquiler, de cooperativas o de propiedad.

El ámbito del gestor es amplio en el manejo de gestión y marketing el cual le permite promover los proyectos (venta de vivienda, edificios) acorde a las necesidades de clientes y claro se debe mencionar que es aquí que el ámbito económico influye en la realización del gestor hacia la búsqueda de mejores opciones.

Para analizar que el gestor permita un adecuado manejo de gestión inmobiliaria en el aspecto de promover vivienda de interés prioritario y vivienda de interés social, deberá conocer cuáles son las limitaciones que posee el cliente, destacando que aún este posea una clase media o baja, es primordial que se le suministre las mejores opciones acorde a su capacidad de pago y promoviendo vivienda que posea condiciones adecuadas para los mismos.

ACTIVIDADES REALIZADAS POR UN GESTOR INMOBILIARIO

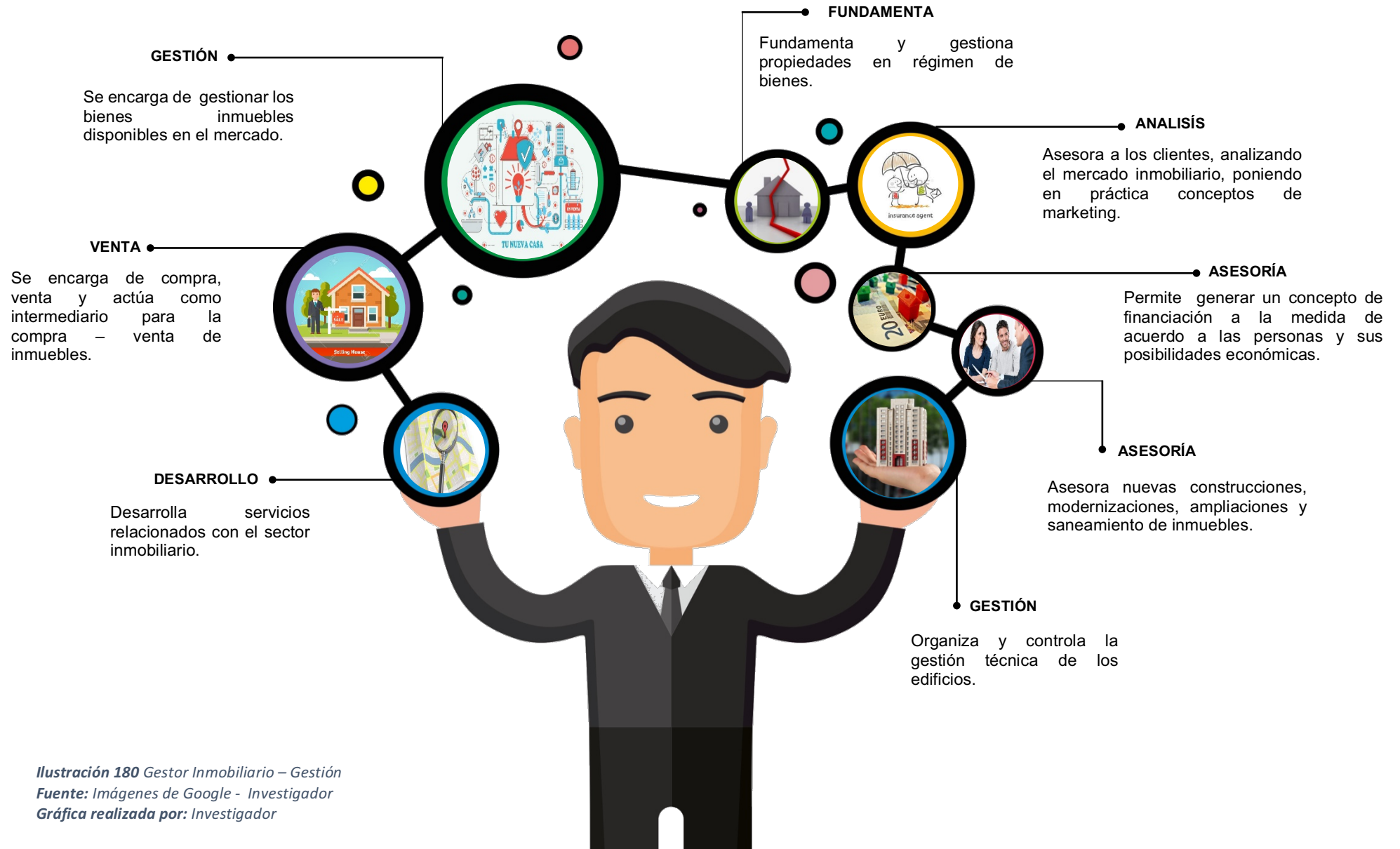


Ilustración 180 Gestor Inmobiliario – Gestión
Fuente: Imágenes de Google - Investigador
Gráfica realizada por: Investigador

Asesora a los clientes, analizando así el mercado inmobiliario, poniendo en práctica conceptos de marketing para cumplir su objetivo de venta.



*Ilustración 182 Gestión Inmobiliaria
Fuente: Imágenes de Google*

Los cuatro numerales anteriormente mencionados (2,3,4,5) se encuentran concatenados dado que un gestor inmobiliario en base a un análisis de las construcciones en el mercado inmobiliario genera un análisis financiero el cual expone a base de asesoramiento al cliente que desee una vivienda ya sea para compra o alquiler.

Estos generan una adecuado lineamiento que permita al cliente obtener la mejor opción acorde a sus necesidades como sería el número de miembros de la familia, la base económica que podría generar, y el modo de pago que se realizaría ya obtenida la vivienda.

Organizan y controlan la gestión técnica de los edificios.

Controlan la gestión técnica de edificios los cuales se encuentran a su cargo para ser promovidos en gestión de venta acorde a los requerimientos del cliente.

Compra, vende y actúa como intermediario para la compra – venta de inmuebles.



*Ilustración 183 Gestor Inmobiliario alquiler y venta
Fuente: Imágenes de Google*

Serán intermediarios que permitirán la compra de vivienda social y pública frente al Estado Ecuatoriano, permitirán la gestión de los mismos acorde al monto de la vivienda y sus capacidades económicas.

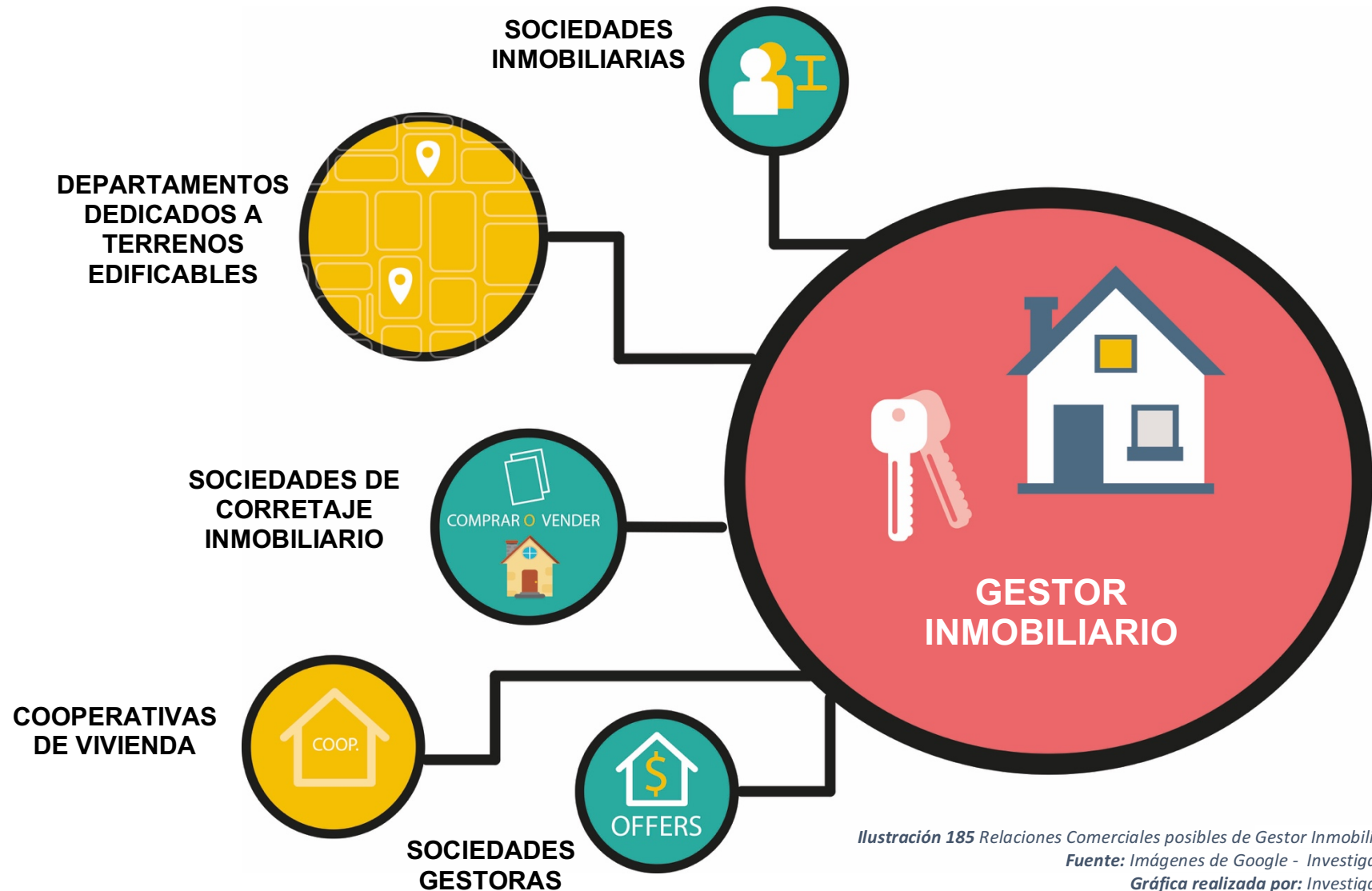
Fundamentan y gestionan propiedades en régimen de bienes inmuebles.



*Ilustración 184 Gestor Inmobiliario alquiler y venta
Fuente: Imágenes de Google*

Serán los encargados de gestionar los bienes inmuebles los cuales en finalizado el matrimonio de una pareja este podrá gestionar la venta o partición de este bien a fin de facilitar una gestión óptima, cuando así lo amerite el caso.

RELACIONES COMERCIALES QUE POSEE UN GESTOR INMOBILIARIO.



*Ilustración 185 Relaciones Comerciales posibles de Gestor Inmobiliario
Fuente: Imágenes de Google - Investigador
Gráfica realizada por: Investigador*

Como se visualiza en la gráfica un gestor inmobiliario podría presentar relaciones comerciales que beneficiarán en aspectos de procesos de gestión y relaciones profesionales en el ámbito inmobiliario.

Presenta relaciones comerciales con:

1. Sociedades Inmobiliarias.

Permite tener enlaces en sociedades inmobiliarias las cuales establezcan relaciones de gestión en el manejo de organización o en si de la gestión inmobiliaria.

2. Cooperativas de Vivienda.

Tendrá relación directa con las cooperativas de vivienda y los socios acreditados a un financiamiento de vivienda.

3. Sociedades de Corretaje Inmobiliario.

Presenta relación con las sociedades de corretaje inmobiliario las cuales permitan una adecuada vinculación entre clientes si fuese necesario.

4. Sociedades Gestoras.

Tendrá relación con sociedades gestoras si así lo amerite, para una adecuada administración, gestión y representación de fondos.

5. Departamentos dedicados a terrenos edificables en bancos, cajas de ahorros y seguros.

GESTOR INMOBILIARIO, ORGANIZACIÓN

GESTOR INMOBILIARIO PARA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL Y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO

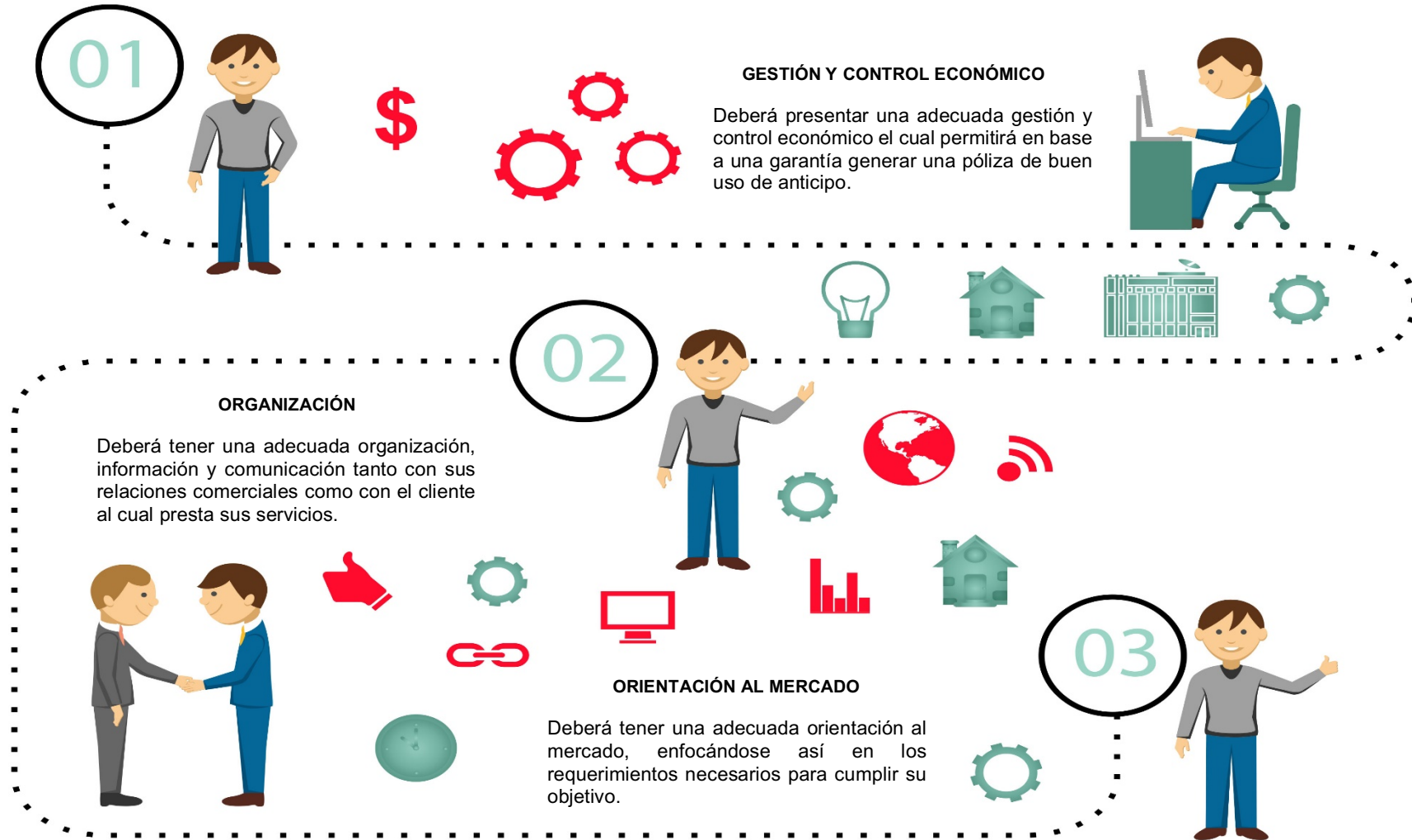


Ilustración 186 Gestor Inmobiliario – Organización.

Fuente: Imágenes de Google - Investigador

Gráfica realizada por: Investigador

GESTIÓN INMOBILIARIA, ORGANIZACIÓN, ORIENTACIÓN Y CONTROL ECONÓMICO.



Ilustración 187 Gestor Inmobiliario – Organización, Orientación y Control Económico

Fuente: Imágenes de Google - Investigador

Gráfica realizada por: Investigador

Como se visualiza en la gráfica N° (*Gestor Inmobiliario – Organización*), el gestor inmobiliario deberá presentar los siguientes puntos para promover una vivienda de interés social y de interés prioritario:

1. Una adecuada **organización, información y comunicación** tanto con sus relaciones **comerciales** como con el **cliente** al cual presta sus servicios.

Es decir que deberá tener una organización la cual permita manejar de mejor manera la información que posee para reflejarla a los posibles clientes, además de poseer una comunicación adecuada en relación con los clientes tanto comerciales como con personas naturales a los cuales prestará servicios.

2. Deberá tener una adecuada orientación al mercado.

Es decir que deberá poseer una orientación al mercado, esto quiere decir, que presentará relación entre marketing y la dirección estratégica de la empresa, esté deberá enfocarse en 3 puntos importantes los cuales son:

1. Globalización en la economía refiriéndose al territorio ecuatoriano, personas de escasos recursos económicos.
2. La revolución de la tecnología de la información, el desarrollo del comercio electrónico, es decir, el tratamiento de modelos de marketing para exponer Vivienda de Interés Social, Vivienda de Interés Prioritario a las personas de escasos recursos para su adecuado manejo de adquisición (estudio realizado en el capítulo 7).
3. Aquellos valores que proporcionan una economía social, la cual estará orientada al desarrollo sustentable, esto quiere decir, la adaptación del cliente en aspectos económicos para sustentar una vivienda y sus bases de crédito si es que los tuviesen, así como los beneficios que proporciona el gestor inmobiliario para la adquisición de una vivienda al cliente potencial.

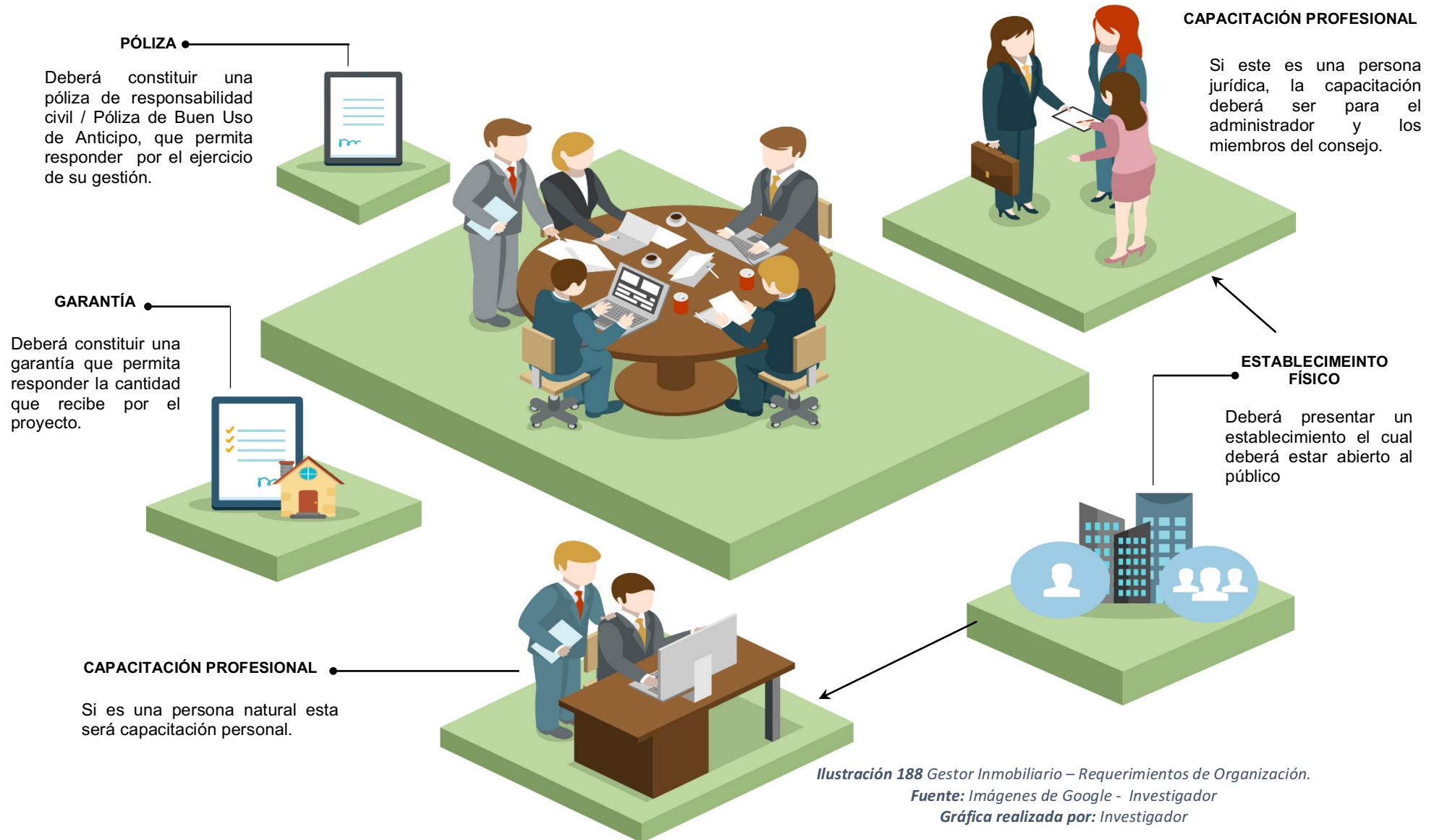
Deberá tomarse en cuenta que el gestor ya sea en base a una persona jurídica o una persona natural deberá atender las necesidades del cliente y el mercado al cual está enfocado (aspecto social).

3. Deberá presentar una adecuada gestión y control económico.

Deberá presentar una adecuada gestión como ya se había mencionado en el capítulo 7 y profundizado en el capítulo 8, de cómo la base de un modelo de gestión como la cooperativa con gestor inmobiliario o un constructor proporciona beneficios al cliente y en si a una sociedad de bajos recursos económicos.

Deberá poseer un adecuado control económico el cual permita gestionar la obra acorde a las etapas que amerite el proyecto, así como los gastos de obra que incurra en la misma.

GESTOR INMOBILIARIO, REQUERIMIENTOS PARA SU ORGANIZACIÓN Y PROMOCIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL Y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO.



GESTOR INMOBILIARIO, REQUERIMIENTOS PARA SU ORGANIZACIÓN.

Como se visualiza en la gráfica anterior (*Gestor Inmobiliario – Requerimientos de Organización*), el gestor inmobiliario deberá:

1. Poseer un establecimiento el cual debe estar abierto al público.



Ilustración 189 Gestor Inmobiliario – Establecimiento

Fuente: Imágenes de Google - Investigador

Gráfica realizada por: Investigador

Esto permite que las personas ecuatorianas de escasos recursos económicos acudan a solicitar información personalmente y así constituir un ente responsable y legal como estipula la ley.

2. Debe tener la capacitación profesional que es exigida por la ley, en caso de que este fuese una persona jurídica deberá la capacitación darse al administrador o a los miembros del consejo de administración.



Ilustración 190 Gestor Inmobiliario – Capacitación Profesional – Persona Jurídica.

Fuente: Imágenes de Google - Investigador

Gráfica realizada por: Investigador

Deberán tener una capacitación profesional, en la que la ley estipula que si el gestor inmobiliario es un ente y/o persona jurídica la correspondiente capacitación deberá ser dada al administrador y los miembros del consejo de administración (visualizar *Flujograma 1: Conformación Interna de una Cooperativa* correspondiente al capítulo 8).

Si fuese una persona natural la capacitación será personal.

3. Deberá constituir y mantener una garantía la cual deberá tener una vigencia permanente, que permita responder las cantidades que reciben por el ejercicio de la actividad que realizan de gestión inmobiliaria hasta que esta se sitúe a disposición de los destinatarios.

4. Deberá constituir una póliza de responsabilidad civil, el cual presente una vigencia permanente, el cual permita responder el ejercicio de su gestión.



Ilustración 191 Gestor Inmobiliario – Garantía Fiduciaria.

Fuente: Imagen de Google.

Como ya se mencionó en el capítulo 8, para garantizar el cumplimiento de la realización de la obra a las personas de bajos recursos económicos, el gestor inmobiliario deberá crear un fideicomiso, así como una póliza de Buen Uso de Anticipo, por el 100% del monto del terreno (como lo establecimos en el capítulo 8 en los modelo de gestión 3: (Estado: aportación terreno) + gestor inmobiliario = VIP/ VIS.

Es decir el gestor inmobiliario deberá presentar una base económica estable para poder prestar sus servicios, y por ende gestionar la documentación (pólizas en base a sus bienes), como medio de respaldo hacia los cumplimientos de la actividad que realizará.

PLANTEAMIENTO DE MODELOS

MODELO GESTOR INMOBILIARIO “MOGESIN”



Ilustración 192 Modelo de Gestión 1
Fuente: Imágenes de Google - Investigador
Gráfica realizada por: Investigador

Principio del MODELO N°1

En este modelo tradicional interviene el Gestor Inmobiliario y el bono de vivienda monetario.

1. Análisis de Mercado y Generación de Anteproyecto.

Se realiza el análisis de Mercadeo para visualizar los alcances que presentará este proyecto, generando así el anteproyecto, para posteriormente llevarlo a la ejecución.

Es decir que se estimará cuantas viviendas se generarán acorde a la demanda del sector con los respectivos estudios de mercadeo.

Se genera un documento en el que el vendedor (propietario) autoriza al Promotor la gestión de venta de las viviendas a terceras personas.

El promotor buscará un terreno apto para realizar el proyecto inmobiliario. Captando el terreno y su respectivo dueño, se realizará un tratado de **promesa de venta** en la cual se establecerá los parámetros de compra del terreno.

2. Búsqueda de terreno apto para la realización del proyecto inmobiliario y la formación de Promesa de Venta.

Ya ubicado el terreno y su respectivo dueño, se realiza un contrato de **Promesa de Venta** en el cual establecerá los parámetros de compra del terreno. Dentro de sus opciones comprobará:

PRE-FACTIBILIDAD	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
PRE-FACTIBILIDAD	Informe de Regulación Metropolitana
	Certificado de Gravámenes
	Pago del Impuesto Predial

*Tabla 133. Pre- Factibilidad
Realizado por: Investigador*

2.1. Aportación de un mínimo porcentaje del monto del terreno como anticipo y que se convierte en indemnización si no se llega a generar la compra.

Estos parámetros establecerán el valor de inicio de pago del terreno, en el cual se recomienda sea menor o igual al **10% del costo del terreno (anticipo)**, al cual se sumará el interés del monto de este anticipo acorde al periodo estipulado para la venta del mismo, es decir hasta un cierto periodo de tiempo en el que el promotor prevea adecuado (6 -12 meses) o hasta la venta final de determinadas viviendas que permitan pagar la diferencia monetaria del terreno.

2.2. Terminado el plazo y luego de estructurar los grupos de vivienda de interés prioritario y social se procede en base al flujo planificado y recibido, explicado más adelante, a pagar la totalidad del proyecto, completando el valor o adicionando lo entregado al valor de venta.

2.3. Posteriormente se generará un poder especial y escritura a nombre del Gestor Inmobiliario como representante legal del grupo de socios.

2.4. Aportación de un 10% del monto del terreno – este monto se penaliza del anticipo de indemnización por no generar la compra.

Estos parámetros establecerán el valor de inicio de pago del terreno, en el cual se podrá aportar el **porcentaje del costo del terreno (anticipo)**, al cual se sumará el interés del monto de este anticipo acorde al periodo estipulado para la venta del mismo, es decir hasta un cierto periodo de tiempo en el que el promotor prevea adecuado (6 -12 meses) o hasta la venta final de determinadas viviendas que permitan pagar la diferencia monetaria del terreno.

2.5. Indemnización por no generar la compra del Terreno.

Si no llegase a realizarse el proyecto el Promotor deberá indemnizar al dueño del terreno con el **monto del anticipo más el interés** del monto de

mismo acorde al periodo de tiempo establecido para la venta del terreno. El monto restante será restablecido al Promotor.

Asumiendo que se generará la compra de las primeras casas por medio de terceros este monto se pagaría en su totalidad con sus debidos intereses, esto se establecerá de la siguiente manera.

DATOS DEL TERRENO		
Costo del Terreno	USD	1.000.000,00
Anticipo	USD	60.000,00
Plazo	6 - 12 meses	
Documento Habilitante	Promesa de venta o compraventa	
Tasa Aproximada a pagar	1%	1 mes
	12%	1 año

*Tabla 134. Datos del costo del terreno
Realizado por: Investigador*

3. Promoción del proyecto y atracción de socios hacia el G.V.I.S y G.V.I.P.

Se realiza la promoción de la vivienda a aquellas personas que deseen una vivienda de Interés Público y viviendas de Interés Prioritario, en la cual se dictaminará que el costo de la vivienda.

3.1. Promoción y ventas.

Se toma en cuenta que esta promoción es para exponer las viviendas a los posibles consumidores (terceras personas), dado que la presentación del anteproyecto a los inversores podría ser la primera promoción como ya se mencionó en cambio este fue para captar recursos económicos para la realización del proyecto.

PROMOCIÓN Y VENTAS	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
PROMOCIÓN Y VENTAS	Permisos para vallas publicitarias, si así lo amerita
	Contrato para diseños de publicidad y su respectiva realización
	Promoción Pública de la Empresa Inmobiliaria

*Tabla 135. Promoción y Ventas.
Realizado por: Investigador*

Presentando los permisos para la realización de vallas publicitarias su así lo amerita el promotor para exponer el proyecto y captar compradores.

Como se estudió en el capítulo 6 en referencia a generar publicidad al futuro comprador de vivienda de interés social y vivienda de interés prioritario.

El promotor al momento de anunciar las viviendas, si un posible comprador realiza la compra en base al anteproyecto, y como es evidente una casa de muestra la cual podrá exponer cómo será la misma.

Es posible además como la ejecución de la obra ya está en marcha podría la obra formarse por etapas en las cuales algunos compradores – inversores exponen las viviendas para los futuros compradores (terceras personas)

4. Precalificación por parte del banco para miembros del Grupo de Vivienda de Interés Social (G.V.I.S.) y Vivienda de Interés Prioritario (G.V.I.P.).

Previamente los candidatos a socios del grupo, para ser posibles compradores deberán ser aprobados (pre-calificados) por la entidad bancaria correspondiente, y así esta entidad conjuntamente con el socio podrán optar por:

1. Crédito de consumo (C.C)
2. Crédito hipotecario por adelantado (C.H.A).

Ya calificado el futuro comprador comienza a ser miembro de G.V.I.S ó G.V.I.P.

En el cual este grupo de socios podrá arrancar con al menos los 2/3 del total de miembros de la nueva entidad para la generación del proyecto de vivienda.

5. Ingenierías del proyecto y aprobaciones con la entidad seccional.

Se conformará dos etapas de Planificación

Se inicia la Fase de Planificación en la cual se realizará:

FASE DE PLANIFICACIÓN 1	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE PLANIFICACIÓN 1	Estudio de Suelos
	Diseño Arquitectónico
	Diseño Estructural
	Diseño Eléctrico
	Diseño Hidrosanitario

*Tabla 136. Fase de Planificación 1
Realizado por: Investigador*

La Fase de Planificación 2, se basará en el registro de planos y la debida licencia de construcción.

FASE DE PLANIFICACIÓN 2	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE PLANIFICACIÓN 2	Registro de Planos Arquitectónicos
	Registro de Planos Estructurales
	Registro de Planos Eléctricos
	Registro de Planos Hidrosanitarios
	Licencia de Construcción

*Tabla 137 Fase de Planificación 2
Realizado por: Investigador*

6. Conformación de Grupo con las actas jurídicas financieras.

Se realizará la conformación de un Grupo de Vivienda de Interés Social ó Prioritario, en el cual los miembros administrativos deberán conformarse en los tres primeros meses, creándose así la junta directiva, en la que el Gestor Inmobiliario será el representante legal de los socios.

Pero es importante denotar que será la junta directiva la cual se encargará de administrar los bienes monetarios junto a la entidad bancaria correspondiente, poniendo únicamente como líder y representante legal al gestor inmobiliario, pero siempre controlado por la junta directiva, con la debida autonomía que tendrá el gestor inmobiliario.

Los montos dinerarios aportados por los socios (G.V.I.S y G.V.I.P) se efectuarán en base a una cuenta bancaria, y acorde a un **Fideicomiso** el cual verifique junto al Gestor Inmobiliario los costos acorde a cada etapa de construcción de las viviendas y sus gestiones administrativas.

7. Aprobación de los créditos hipotecarios por adelantado de cada vivienda y al miembro del grupo, por una Entidad Bancaria responsable.

Luego de que fueron pre-aprobados los sujetos de crédito por las entidades bancarias públicas o privadas, y posterior a la conformación legal y financiera del Grupo, los socios del grupo formalizan en firme su crédito con la entidad para que se puede materializar los CHADE, y la entidad bancaria use también al sujeto de crédito como repago, pero principalmente al proyecto; todo esto con el objetivo de que los 3 desembolsos que se hagan para este modelo, funcionen siempre con las mejores tasas y en función de los meses de los abonos parciales al crédito, siendo el socio el deudor y el que recibe el financiamiento exclusivamente.

Hay que denotar que las entidades siempre van a tener una mejor seguridad de las ventas totales del proyecto, porque previamente aprobaron a los miembros socios y esto garantizará las ventas que son un problema en los proyectos tradicionales.

Así mismo es importante que se incluya clientes, por lo cual será más fácil captar socios nuevos con estos pasos ya en marcha.

8. Pago de entrada y primer desembolso a cada miembro del grupo para entregarlo al fideicomiso y junta del grupo.

Los socios los cuales previa aprobación de la entidad bancaria para ya sea un crédito hipotecario o un crédito de consumo, sumado a su cuota de entrada, materializan su aporte al grupo, depositándolo al fideicomiso.

- 8.1. Estos socios convendrán realizar una **entrada** para su vivienda, esta deberá basarse en un porcentaje acorde a la capacidad monetaria que presente el socio, o al análisis realizado por la entidad bancaria correspondiente. Este porcentaje será entre el 5 al 15% de entrada.
- 8.2. Este monto de ingreso de la vivienda será depositado en una cuenta comunal del grupo, el cual será administrado por el Fideicomiso, así como la junta directiva será la encargada de proporcionar un documento aval en el cual dictamine que el socio ha aportado para su vivienda.
- 8.3. Un adelanto del **30% del monto del proyecto** en función de la proyección del mismo, al representante legal que es el Gestor Inmobiliario, para avanzar con la obra. Los demás tercios serán hechos hasta acumular 3 desembolsos de la entidad bancaria, restando la entrada y el bono de vivienda entregado por el estado.

9. Inicio de Fase de construcción del proyecto.

Se aborda la ejecución en marcha del proyecto de vivienda, por parte del Constructor contratado por el Gestor Inmobiliario.

Se establece los procedimientos de contratación de obras y toda la implementación adecuada para la seguridad de los empleados en la construcción de las viviendas.

FASE DE EJECUCIÓN 1	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE EJECUCIÓN 1	Certificado de Permiso de Construcción
	Aviso de Afiliación al IESS
	Acometida de alcantarillado y Agua Potable
	Acometida Eléctrica
	Contrato con Proveedores

*Tabla 138 Fase de Ejecución 1
Realizado por: Investigador*

Se realiza la primera fase de ejecución, en la cual, se realiza la respectiva documentación para dar inicio a la obra, así como la realización de la acometida tanto de alcantarillado, agua potable como de energía eléctrica.

Se realiza ya sea e contrato con los proveedores los cuales proporcionarán los materiales para la construcción del proyecto.

Posteriormente se realiza la segunda fase de la ejecución, en la cual realiza la puesta en marcha del proyecto de vivienda en sí.

FASE DE EJECUCIÓN 2	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE EJECUCIÓN 2	Trabajos Preeliminares
	Instalaciones Provisionales
	Movimiento de Tierras
	Cimentación
	Mampostería
	Instalaciones Sanitarias, Instalaciones Eléctricas
	Enlucidos
	Carpintería
	Trabajos Finales

*Tabla 139 Fase de Ejecución 2
Realizado por: Investigador*

Se realiza el pago a los profesionales pertinentes por la debida ejecución de obra, en la cual el Gestor Inmobiliario cobrará el monto porcentual del primer avance de obra, tomando en cuenta que el mismo habrá cobrado al final el monto porcentual del 10% del costo total del proyecto. Se aclara que el gestor inmobiliario no puede ser parte de los contratistas de cualquiera de las obras a requerirse.

10. Control de costos permanentes de la obra, entrega del tercer desembolso y acreditación del bono estatal monetario de vivienda.

El Fideicomiso establecerá una responsabilidad por el gobernada que controle los costos de obra y que estén dentro del normal mercado, con el objetivo de evitar mayores precios que simulen precios mayores como precio de mercado, y la entidad bancaria realizará un **control periódico** tanto de la ejecución de la obra como un control de costos de la misma (asignando a un

profesional competente de construcción y un representante del banco), en la que dado el avance de la misma se realizará un aporte monetario para la ejecución de la siguiente etapa.

Es así, que la entidad bancaria comprobará el avance de la obra en el cual acorde al mismo aportará el 30% restante del monto del proyecto.

11. Entrega de Vivienda de Interés Social y Vivienda de Interés Prioritario.

Ya realizadas las diversas fiscalizaciones por parte del ente encargado se realizará el recepción provisional, recepción definitiva, en la cual intervendrá el Gestor Inmobiliario y el Constructor correspondiente.

Se realiza la entrega de la vivienda a los socios que han sido aprobados, los cuales han aportado mensualmente un monto acorde lo correspondiente a su crédito por el valor de la vivienda.

ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO INMOBILIARIO	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO INMOBILIARIO	Permiso de Habitabilidad
	Licencia de Propiedad Horizontal (Dado que es un conjunto de viviendas)
	Actas de Entrega de Viviendas

*Tabla 140 Entrega y Cierre del Proyecto Inmobiliario.
Realizado por: Investigador*

12. Términos de Cobro Final entre el 10-12% por Gestión Inmobiliaria.

El Gestor Inmobiliario, cobrará el 10 – 12% por el proceso de gestión inmobiliaria, como servicios profesionales por toda su gestión integradora en el modelo, teniéndose como mejor perfil al MDI.

LA VERDADERA ALIANZA PÚBLICO – PRIVADA (V.A.P.P)

MODELO N°2. “MOCONSU”

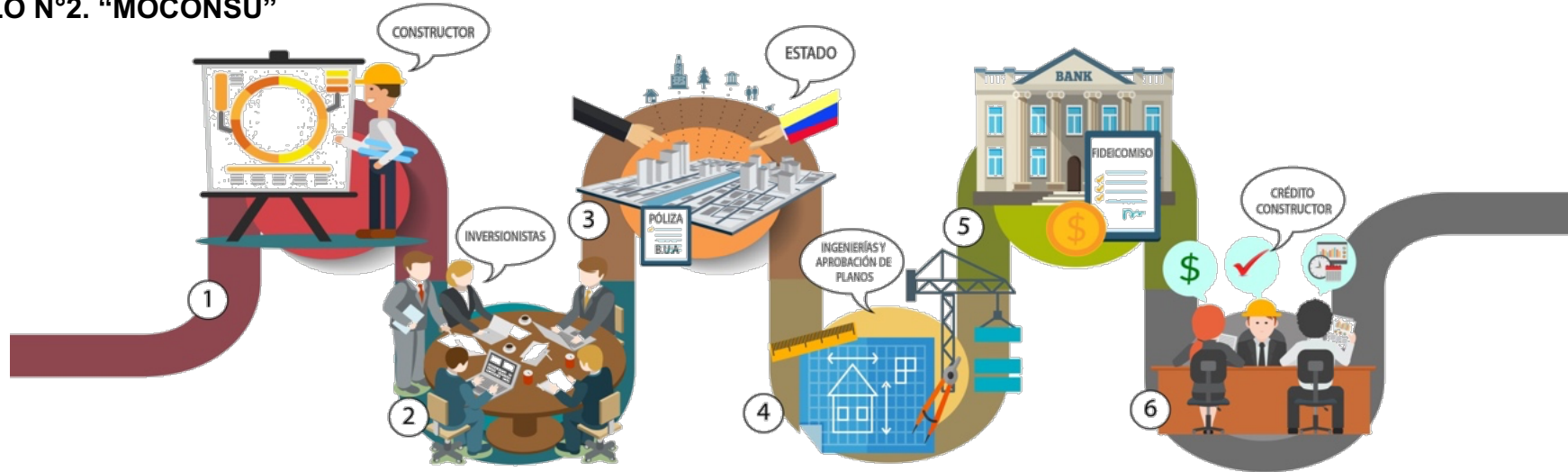
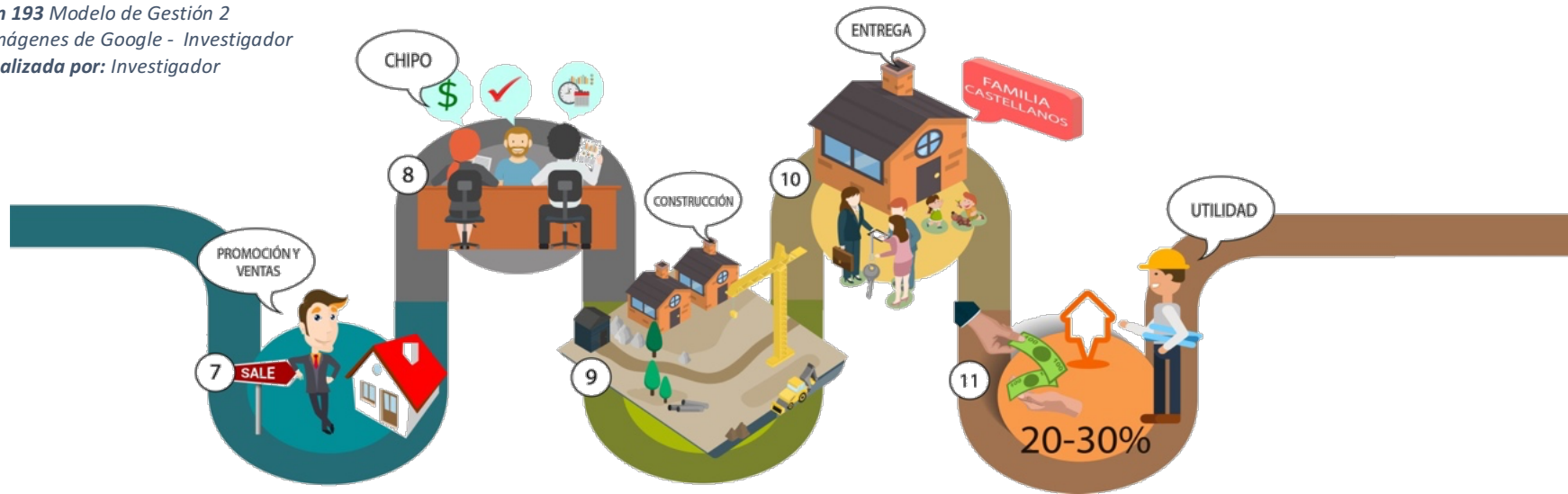


Ilustración 193 Modelo de Gestión 2
 Fuente: Imágenes de Google - Investigador
 Gráfica realizada por: Investigador



Principio del MODELO N°2

MODELO N°2. CONSTRUCTOR Y SUBSIDIO “MOCONSU”

Este modelo de gestión para vivienda de Interés Prioritario (VIP) y Vivienda de Interés Social (VIS), propone que el Estado cambie la idea de bono monetario, en aportación a cambio de un terreno al **Constructor**.

1. **Análisis de Mercado y Generación de Anteproyecto.**

Se realizará el análisis de Mercadeo para visualizar los alcances que presentará este proyecto, generando así el anteproyecto, para posteriormente ser aprobado por el MIDUVI.

Es decir que se estimará cuantas viviendas se generarán acorde a la demanda del sector con los respectivos estudios de mercadeo.

2. **Constructor recibe inversionistas.**

El inversor recibirá al inicio de la promoción la o las unidades de vivienda por las cuales invirtió, la cual estará a su nombre en un **Contrato Privado**, y a precio fijo (precio de la vivienda que resuelva el promotor). Generando así una **Garantía Prendaria**.

La venta de las viviendas (unidad de vivienda será vendida a precio de coste más el interés pactado como rendimiento de inversión).

Es aquí en el cual el Constructor fija el tiempo en el cual pagará al inversor el capital aportado

3. **Selección de terreno apto para la realización del proyecto inmobiliario con el convenio de subsidio estatal de terreno y entrega de póliza de buen uso de anticipo (BUA).**

El **Estado** realizará la aportación física, dotando al **Constructor** de un **terreno**, es decir, que el Estado está aportando con el 10% que corresponde a lo que en el Modelo N°1 es la aportación monetaria del bono de vivienda aproximadamente.

3.1. Obtenido el terreno se realizará una **Póliza de Buen Uso de Anticipo** por el **monto total del terreno** en la cual se establecerá las bases para la adquisición del mismo.

3.2. Si el Constructor no llegase a cumplir con las condiciones del Estado en la puesta en marcha de la ejecución de la obra por problemas de cualquier índole, se generará la escritura a nombre del Constructor dictaminando que este será el dueño del terreno y que el Estado con la obtención de la póliza de Buen Uso de Anticipo que se mencionó anteriormente y por la cual el Constructor debió haber puesto como garantía ya sea bienes monetarios o bienes inmuebles estos llegarían a ser posesionados por el Estado.

4. Ingenierías del proyecto y aprobaciones con la entidad seccional.

Se conformará dos etapas de Planificación

Se inicia la Fase de Planificación en la cual se realizará:

FASE DE PLANIFICACIÓN 1	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE PLANIFICACIÓN 1	Estudio de Suelos
	Diseño Arquitectónico
	Diseño Estructural
	Diseño Eléctrico
	Diseño Hidrosanitario

*Tabla 141 Fase de Planificación 1
Realizado por: Investigador*

La Fase de Planificación 2, se basará en el registro de planos y la debida licencia de construcción.

FASE DE PLANIFICACIÓN 2	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE PLANIFICACIÓN 2	Registro de Planos Arquitectónicos
	Registro de Planos Estructurales
	Registro de Planos Eléctricos
	Registro de Planos Hidrosanitarios
	Licencia de Construcción

Tabla 142 Fase de Planificación 2

Realizado por: Investigador

5. Creación de Fideicomiso del Proyecto.

El constructor inmobiliario procede de manera tradicional a realizar una estructura jurídica financiera a través de un **Fideicomiso** el cual verifique junto Constructor los costos acorde a cada etapa de construcción de las viviendas y sus gestiones administrativas.

6. Aprobación de créditos para constructores por una entidad bancaria responsable.

El constructor si no tuviese el monto suficiente para la construcción del terreno realizará un crédito constructor el cual le proporcionará el capital necesario para la puesta en marcha del proyecto, con las debidas condiciones y garantías, así como puede ser también la presencia de los inversionistas lo que amenore el apalancamiento de estos créditos.

7. Promoción y venta de Vivienda de Interés Social y Vivienda de Interés Prioritario.

Se realiza la promoción de la vivienda a aquellas personas que deseen una Vivienda de Interés Social y Vivienda de Interés Prioritario, en la cual se dictaminará que el costo de la vivienda será menor.

Por lo cual este modelo presentará un **costo menor** al modelo Tradicional, dado que el **Estado** por medio de su **aportación física** llamémoslo de este modo (**Terreno**), el **Promotor** se compromete a que la **APORTACIÓN DEL 10% QUE CORRESPONDE AL TERRENO SEA DISMINUIDO EN EL COSTE TOTAL DE LA VIVIENDA.**

8. Aprobación de los créditos hipotecarios a los interesados de la vivienda por una entidad bancaria responsable y pago de la entrada.

Los clientes los cuales previa aprobación de la entidad bancaria para ya sea un crédito hipotecario o un crédito de consumo, materializan su crédito.

10.1. Estos socios convendrán realizar una **entrada** para su vivienda, esta deberá basarse en un porcentaje acorde a la capacidad monetaria que presente el socio, o al análisis realizado por la entidad bancaria correspondiente. Este porcentaje será entre el 5 al 15% de entrada. Así también los clientes para ser posibles compradores deberán ser aprobados por la entidad bancaria correspondiente, y así esta entidad conjuntamente con el cliente podrán optar por:

- a. Crédito de consumo (C.C)
- b. Crédito hipotecario por adelantado (C.H.A).

10.2. Este monto de ingreso de la vivienda será depositado en una cuenta comunal del grupo, el cual será administrado por el Fideicomiso, así como la junta directiva será la encargada de proporcionar un documento aval en el cual dictamine que el socio ha aportado para su vivienda.

9. Inicio de fase de construcción del proyecto, control de costos permanentes de la obra que tendrá subsidio y ahorro del flujo estatal.

Se aborda la ejecución en marcha del proyecto de vivienda, por parte del Constructor.

Se establece la debida afiliación de los empleados (residente de obra, maestros, obreros, cuadrillas respectivas, etc), y toda la implementación adecuada para la seguridad de los empleados en la construcción de las viviendas.

FASE DE EJECUCIÓN 1	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE EJECUCIÓN 1	Certificado de Permiso de Construcción
	Aviso de Afiliación al IESS
	Acometida de alcantarillado y Agua Potable
	Acometida Eléctrica
	Contrato con Proveedores

*Tabla 143 Fase de Ejecución 1
Realizado por: Investigador*

Se realiza la primera fase de ejecución, en la cual, se realiza la respectiva documentación para dar inicio a la obra, así como la realización de la acometida tanto de alcantarillado, agua potable como de energía eléctrica.

Se realiza ya sea e contrato con los proveedores los cuales proporcionarán los materiales para la construcción del proyecto.

Posteriormente se realiza la segunda fase de la ejecución, en la cual realiza la puesta en marcha del proyecto de vivienda en sí.

FASE DE EJECUCIÓN 2	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE EJECUCIÓN 2	Trabajos Preeliminares
	Instalaciones Provisionales
	Movimiento de Tierras
	Cimentación
	Mampostería
	Instalaciones Sanitarias, Instalaciones Eléctricas
	Enlucidos
	Carpintería
	Trabajos Finales

*Tabla 144 Fase de Ejecución 2
Realizado por: Investigador*

10. Entrega de Vivienda de Interés Social y Vivienda de Interés Prioritario, con promoción estatal de su participación en el subsidio.

Ya realizadas las diversas fiscalizaciones por parte del ente encargado se realizará el recepción provisional, recepción definitiva, en la cual intervendrá el Constructor con el cliente.

Se realiza la entrega de la vivienda a los socios que han sido aprobados, los cuales han aportado mensualmente un monto acorde lo correspondiente a su crédito por el valor de la vivienda con su respectiva disminución porcentual del 10%.

ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO INMOBILIARIO	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO INMOBILIARIO	Permiso de Habitabilidad
	Licencia de Propiedad Horizontal (Dado que es un conjunto de viviendas)
	Actas de Entrega de Viviendas

*Tabla 145 Entrega y Cierre del Proyecto Inmobiliario.
Realizado por: Investigador*

11. Terminación del proyecto con utilidad de constructor inmobiliario

El Constructor, cobrará el 20 – 30% en referencia a sus utilidades, analizando sus VAN, TIR y Costos de oportunidad.

MODELO N°3. SUBSIDIO GESTOR INMOBILIARIO “MOSUGESIN”

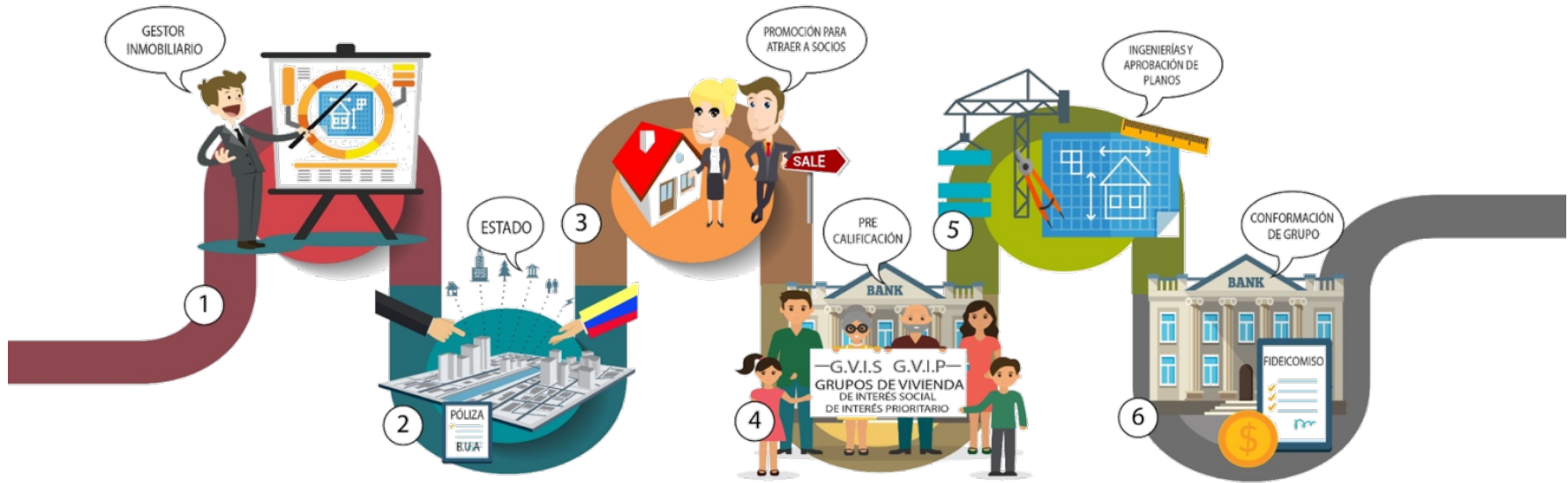
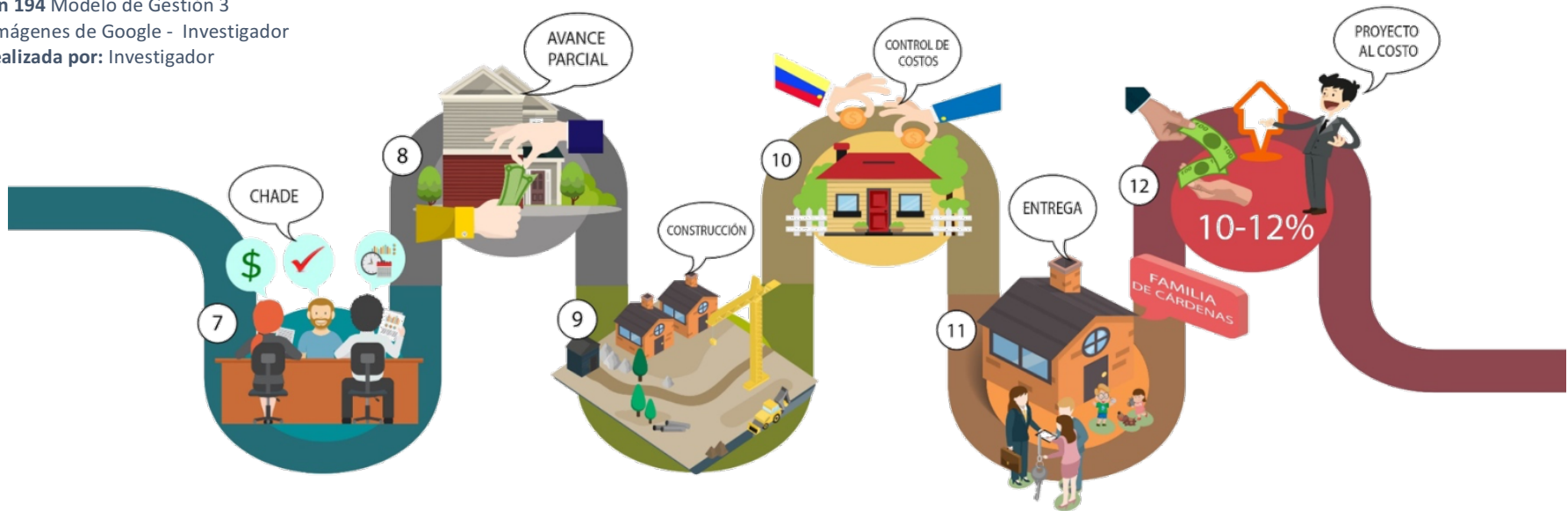


Ilustración 194 Modelo de Gestión 3
 Fuente: Imágenes de Google - Investigador
 Gráfica realizada por: Investigador



Principio del MODELO N°3

MODELO N°3. SUBSIDIO GESTOR INMOBILIARIO “MOSUGESIN”

En este modelo tradicional interviene el Gestor Inmobiliario y el Estado aporta con el suelo, eliminando la entrega con este terreno del bono de vivienda monetario.

1. Análisis de Mercado y Generación de Anteproyecto.

Se realiza el análisis de Mercado para visualizar los alcances que presentará este proyecto, generando así el anteproyecto, para posteriormente llevarlo a la ejecución.

Es decir que se estimará cuantas viviendas se generarán acorde a la demanda del sector con los respectivos estudios de mercadeo.

Se genera un documento en el que el vendedor (propietario) autoriza al Promotor la gestión de venta de las viviendas a terceras personas.

El promotor buscará un terreno apto para realizar el proyecto inmobiliario. Captando el terreno y su respectivo dueño, se realizará un tratado de **promesa de venta** en la cual se establecerá los parámetros de compra del terreno.

2. Selección de terreno apto para la realización del proyecto inmobiliario con el convenio de subsidio estatal de terreno y entrega de póliza de buen uso de anticipo (BUA).

Ya ubicado el terreno y su respectivo dueño, se realiza un contrato de **Promesa de Venta** en el cual establecerá los parámetros de compra del terreno. Dentro de sus opciones comprobará:

PRE-FACTIBILIDAD	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
PRE-FACTIBILIDAD	Informe de Regulación Metropolitana
	Certificado de Gravámenes
	Pago del Impuesto Predial

*Tabla 146 Pre- Factibilidad
Realizado por: Investigado*

Al hacer esta entrega de terreno con las debidas garantías, el estado subsidia el costo del terreno y se elimina posteriormente la entrega del bono de vivienda. El costo del terreno deberá siempre ser analizado su factibilidad territorial, para poder desarrollar proyectos inmobiliarios VIP y VIS, tomando en cuenta siempre el valor catastral y que estos valores estén orientados a vivienda de interés social y prioritario, evitando costos elevados del suelo por plusvalías descontroladas o temas colaterales.

3. Promoción del proyecto y atracción de socios hacia el G.V.I.S y G.V.I.P.

Se realiza la promoción de la vivienda a aquellas personas que deseen una vivienda de Interés Público y viviendas de Interés Prioritario, en la cual se dictaminará que el costo de la vivienda.

a. Promoción y ventas.

Se toma en cuenta que esta promoción es para exponer las viviendas a los posibles consumidores (terceras personas), dado que la presentación del anteproyecto a los inversores podría ser la primera promoción como ya se mencionó en cambio este fue para captar recursos económicos para la realización del proyecto.

PROMOCIÓN Y VENTAS	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
PROMOCIÓN Y VENTAS	Permisos para vallas publicitarias, si así lo amerita
	Contrato para diseños de publicidad y su respectiva realización
	Promoción Pública de la Empresa Inmobiliaria

*Tabla 147 Promoción y Ventas.
Realizado por: Investigador*

Presentando los permisos para la realización de vallas publicitarias su así lo amerita el promotor para exponer el proyecto y captar compradores.

Como se estudió en el capítulo 6 en referencia a generar publicidad al futuro comprador de vivienda de interés social y vivienda de interés prioritario.

El promotor al momento de anunciar las viviendas, si un posible comprador realiza la compra en base al anteproyecto, y como es evidente una casa de muestra la cual podrá exponer cómo será la misma.

Es posible además como la ejecución de la obra ya está en marcha podría la obra formarse por etapas en las cuales algunos compradores – inversores exponen las viviendas para los futuros compradores (terceras personas)

4. Precalificación por parte del banco para miembros del Grupo de Vivienda de Interés Social (G.V.I.S.) y Vivienda de Interés Prioritario (G.V.I.P.).

Previamente los candidatos a socios del grupo, para ser posibles compradores deberán ser aprobados (pre-calificados) por la entidad bancaria correspondiente, y así esta entidad conjuntamente con el socio podrán optar por:

- Crédito de consumo (C.C)
- Crédito hipotecario por adelantado (C.H.A).

Ya calificado el futuro comprador comienza a ser miembro de G.V.I.S ó G.V.I.P.

En el cual este grupo de socios podrá arrancar con al menos los 2/3 del total de miembros de la nueva entidad para la generación del proyecto de vivienda.

5. Ingenierías del proyecto y aprobaciones con la entidad seccional.

Se conformará dos etapas de Planificación
Se inicia la Fase de Planificación en la cual se realizará:

FASE DE PLANIFICACIÓN 1	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE PLANIFICACIÓN 1	Estudio de Suelos
	Diseño Arquitectónico
	Diseño Estructural
	Diseño Eléctrico
	Diseño Hidrosanitario

*Tabla 148 Fase de Planificación 1
Realizado por: Investigador*

La Fase de Planificación 2, se basará en el registro de planos y la debida licencia de construcción.

FASE DE PLANIFICACIÓN 2	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE PLANIFICACIÓN 2	Registro de Planos Arquitectónicos
	Registro de Planos Estructurales
	Registro de Planos Eléctricos
	Registro de Planos Hidrosanitarios
	Licencia de Construcción

*Tabla 149 Fase de Planificación 2
Realizado por: Investigador*

6. Conformación de Grupo con las actas jurídicas financieras.

Se realizará la conformación de un Grupo de Vivienda de Interés Social ó Prioritario, en el cual los miembros administrativos deberán conformarse en los tres primeros meses, creándose así la junta directiva, en la que el Gestor Inmobiliario será el representante legal de los socios.

Pero es importante denotar que será la junta directiva la cual se encargará de administrar los bienes monetarios junto a la entidad bancaria correspondiente, poniendo únicamente como líder y representante legal al gestor inmobiliario, pero siempre controlado por la junta directiva, con la debida autonomía que tendrá el gestor inmobiliario.

Los montos dinerarios aportados por los socios (G.V.I.S y G.V.I.P) se efectuarán en base a una cuenta bancaria, y acorde a un **Fideicomiso** el cual verifique junto al Gestor Inmobiliario los costos acorde a cada etapa de construcción de las viviendas y sus gestiones administrativas.

7. Aprobación de los créditos hipotecarios por adelantado de cada vivienda y al miembro del grupo, por una Entidad Bancaria responsable.

Luego de que fueron pre-aprobados los sujetos de crédito por las entidades bancarias públicas o privadas, y posterior a la conformación legal y financiera

del Grupo, los socios del grupo formalizan en firme su crédito con la entidad para que se puede materializar los CHADE, y la entidad bancaria use también al sujeto de crédito como repago, pero principalmente al proyecto; todo esto con el objetivo de que los 3 desembolsos que se hagan para este modelo, funcionen siempre con las mejores tasas y en función de los meses de los abonos parciales al crédito, siendo el socio el deudor y el que recibe el financiamiento exclusivamente.

Hay que denotar que las entidades siempre van a tener una mejor seguridad de las ventas totales del proyecto, porque previamente aprobaron a los miembros socios y esto garantizará las ventas que son un problema en los proyectos tradicionales. Así mismo es importante que se incluya clientes siendo un proyecto el grupo, será más fácil captar socios nuevos con estos pasos ya en marcha.

8. Pago de entrada y primer desembolso a cada miembro del grupo para entregarlo al fideicomiso y junta del grupo.

Los socios los cuales previa aprobación de la entidad bancaria para ya sea un crédito hipotecario o un crédito de consumo, sumado a su cuota de entrada, materializan su aporte al grupo, depositándolo al fideicomiso.

- a. Estos socios convendrán realizar una **entrada** para su vivienda, esta deberá basarse en un porcentaje acorde a la capacidad monetaria que presente el socio, o al análisis realizado por la entidad bancaria correspondiente. Este porcentaje será entre el 5 al 15% de entrada.
- b. Este monto de ingreso de la vivienda será depositado en una cuenta comunal del grupo, el cual será administrado por el Fideicomiso, así como la junta directiva será la encargada de proporcionar un documento aval en el cual dictamine que el socio ha aportado para su vivienda.
- c. Un adelanto del **30% del monto del proyecto** en función de la proyección del mismo, al representante legal que es el Gestor Inmobiliario, para avanzar con la obra. Los demás tercios serán hechos

hasta acumular 3 desembolsos de la entidad bancaria, restando la entrada y el bono de vivienda entregado por el estado.

9. Inicio de Fase de construcción del proyecto.

Se aborda la ejecución en marcha del proyecto de vivienda, por parte del Constructor contratado por el Gestor Inmobiliario.

Se establece los procedimientos de contratación de obras y toda la implementación adecuada para la seguridad de los empleados en la construcción de las viviendas.

FASE DE EJECUCIÓN 1	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE EJECUCIÓN 1	Certificado de Permiso de Construcción
	Aviso de Afiliación al IESS
	Acometida de alcantarillado y Agua Potable
	Acometida Eléctrica
	Contrato con Proveedores

*Tabla 150 Fase de Ejecución 1
Realizado por: Investigador*

Se realiza la primera fase de ejecución, en la cual, se realiza la respectiva documentación para dar inicio a la obra, así como la realización de la acometida tanto de alcantarillado, agua potable como de energía eléctrica.

Se realiza ya sea e contrato con los proveedores los cuales proporcionarán los materiales para la construcción del proyecto.

Posteriormente se realiza la segunda fase de la ejecución, en la cual realiza la puesta en marcha del proyecto de vivienda en sí.

Se realiza el pago a los profesionales pertinentes por la debida ejecución de obra, en la cual el Gestor Inmobiliario cobrará el monto porcentual del primer avance de obra, tomando en cuenta que el mismo habrá cobrado al final el monto porcentual del 10% del costo total del proyecto.

Se aclara que el gestor inmobiliario no puede ser parte de los contratistas de cualquiera de las obras a requerirse.

FASE DE EJECUCIÓN 2	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
FASE DE EJECUCIÓN 2	Trabajos Preeliminares
	Instalaciones Provisionales
	Movimiento de Tierras
	Cimentación
	Mampostería
	Instalaciones Sanitarias, Instalaciones Eléctricas
	Enlucidos
	Carpintería
	Trabajos Finales

*Tabla 151 Fase de Ejecución 2
Realizado por: Investigador*

10. Control de costos permanentes de la obra, entrega del tercer desembolso y acreditación del bono estatal monetario de vivienda.

El Fideicomiso establecerá una responsabilidad por el gobernada que controle los costos de obra y que estén dentro del normal mercado, con el objetivo de evitar mayores precios que simulen precios mayores como precio de mercado, y la entidad bancaria realizará un **control periódico** tanto de la ejecución de la obra como un control de costos de la misma (asignando a un profesional competente de construcción y un representante del banco), en la que dado el avance de la misma se realizará un aporte monetario para la ejecución de la siguiente etapa.

Es así, que la entidad bancaria comprobará el avance de la obra en el cual acorde al mismo aportará el 30% restante del monto del proyecto.

11. Entrega de Vivienda de Interés Social y Vivienda de Interés Prioritario.

Ya realizadas las diversas fiscalizaciones por parte del ente encargado se realizará el recepción provisional, recepción definitiva, en la cual intervendrá el Gestor Inmobiliario y el Constructor correspondiente.

Se realiza la entrega de la vivienda a los socios que han sido aprobados, los cuales han aportado mensualmente un monto acorde lo correspondiente a su crédito por el valor de la vivienda.

ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO INMOBILIARIO	
ESTADO	DESCRIPCIÓN
ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO INMOBILIARIO	Permiso de Habitabilidad
	Licencia de Propiedad Horizontal (Dado que es un conjunto de viviendas)
	Actas de Entrega de Viviendas

*Tabla 152 Entrega y Cierre del Proyecto Inmobiliario.
Realizado por: Investigador*

12. Términos de Cobro Final entre el 10-12% por Gestión Inmobiliaria.

El Gestor Inmobiliario, cobrará el 10 – 12% por el proceso de gestión inmobiliaria, como servicios profesionales por toda su gestión integradora en el modelo, teniéndose como mejor perfil al MDI.

RESUMEN DE MODELOS GESTORES




MODELO	INTERVIENE	BENEFICIOS DEL GENERADOR PROYECTO		BENEFICIOS PARA EL COMPRADOR FINAL		PROYECTO AL COSTO	DOCUMENTOS HABILITANTES	BENEFICIOS CONJUNTOS	NIVEL DE BENEFICIO AL ESTADO	NIVEL DE BENEFICIO AL CLIENTE
		GESTIÓN INMOBILIARIA	UTILIDADES	APLICACIÓN DE BONO	CRÉDITO					
MODELO TRADICIONAL	Modelo Gestor	10 - 12%	-	Bono Monetario	Credito previo ingreso a grupo		Promesa de Venta	Bono Monetario.	MEDIO	MEDIO
	Comprador final						Escrituras pertinentes	Crédito de entidad Bancaria si es admitido al grupo.		
							Fideicomiso			
MODELO N°2 Estado + Constructor	Estado	-	20-30%	Bono Físico (Terreno) por parte del Estado	Credito a nuevas ventas		Escrituras pertinentes	Bono Físico: Terreno.	BAJO	BAJO
	Constructor						Garantía Prendaria	Entre el 20-30% corresponde a Utilidades del Constructor por el proyecto.		
	Inversionistas						Póliza de Buen Uso de Anticipo	Subsidio físico reemplaza a bono monetario.		
	Comprador final						Fideicomiso	Crédito de entidad Bancaria si desea adquirirlo Disminución por subsidio del costo total de la obra.		
MODELO N°3 Estado + G. Inmobiliario	Estado	10-12%	-	Bono Físico (Terreno) por parte del Estado	Credito previo ingreso a grupo		Escrituras pertinentes	Bono Físico: Terreno.	ALTO	ALTO
	Gestor Inmobiliario (Promotor)						Garantía Prendaria	Entre el 10-12% corresponde a Gestión Inmobiliaria.		
	Comprador final						Póliza de Buen Uso de Anticipo	Subsidio físico reemplaza a bono monetario.		
							Fideicomiso	Crédito de entidad Bancaria si es admitido al grupo. Disminución por subsidio del costo total de la obra.		

Tabla 153 Resumen de Modelos Gestores
Realizado por: Investigador

BIBLIOGRAFÍA

Altahona Q., Teresa D. J. (2009). *Libro Práctico sobre Contabilidad de Costos*. Bucaramanga

APIVE. Cómo crear un mercado sostenible de vivienda social

APIVE. Construcción, Caracterización Sectorial

APIVE. (2012). Memo-Informe Taller de Trabajo Público-Privado sobre Política de Vivienda de Interés Social

APIVE. Multitud de Normativas para Definir Interés Social y Atender Demanda de Escasos Recursos

APIVE. Propuestas de Reactivación del Crédito Hipotecario de Vivienda

Banco de Desarrollo del Ecuador bde (2016). Programa Vivienda Prohabitat. Recuperado de <http://www.bde.fin.ec/content/programa-vivienda-proh%C3%A1bitat>

Banco Interamericano de Desarrollo (s.f). ¿A cuántas familias no les alcanza el dinero para tener casa propia? Recuperado de <http://www.iadb.org/es/investigacion-y-datos/dia-vivienda,6586.html?slideid=2>

Bibliotecarios y Archivistas del Guayas. (2014). Ley de Compañías. Recuperado de <https://groups.google.com/forum/#!topic/bibliotecariosdelguayas/W-kGuZPI3iA>

Buján, C. Anfix.tv (2015) *¿Hasta dónde llega la responsabilidad limitada de los socios de una entidad?*. Recuperado de <http://anfix.tv/hasta-donde-llega-la-responsabilidad-limitada-de-los-socios-de-una-entidad/>

Caixa Bank Reaserch (2013). Hipotecas: ¿tipo de interés variable o fijo? Recuperado de http://www.caixabankresearch.com/detail-news?lastnewsportal_articleData=78329,10180,1.3

Carrillo de Rojas G. (1996). *Análisis y administración financiera* Santafé de Bogotá, Corcas Editores Ltda

casas.mitula.ec. <http://casas.mitula.ec/casas/terrenos-quito-sector-quitumbe>

casas.mitula.ec. <http://casas.mitula.ec/casas/terrenos-quito-sector-marianitas>

Código Civil (2005). Recuperado de <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec055es.pdf>

Código Orgánico de Ordenamiento Territorial, Autonomías y Descentralización

Compromiso Empresarial (2013). *Las 10 Iniciativas sociales más innovadoras 2011-2012*. Recuperado de <http://www.compromisoempresarial.com/carrusel/2013/02/las-10-iniciativas-sociales-mas-innovadoras-2011-2012/>

Condolo, L., Moreira J. (2014). *Tesis La Situación de la Vivienda de Interés Social en el DMQ*, UCE.
Constitución de la República de Ecuador

Costa Invest Inmobiliaria (2015). *Estrategia social media inmobiliaria básica (Parte 3)*. Recuperado de <http://www.costainvest.org/estrategia-social-media-inmobiliaria-basica-3/>

Costa Invest Inmobiliaria (2014). *La publicidad Imbobilari*a. Recuperado de <http://www.costainvest.org/publicidad-inmobiliaria/>

Depósito de Documentos de La FAO, (s.f.). Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/003/v8490s/v8490s05.htm#3.2.9 terreno>

Eficiencia Empresarial Sociedades Laborales, *¿Qué son y para qué sirven?*. Recuperado de <http://eficiencia-empresarial.blogspot.com/2013/11/sociedades-laborales-que-son-y-para-que.html>

elEconomista (2015). *¿Burbuja inmobiliaria en Alemania? El precio de la vivienda se dispara durante la crisis*. Recuperado de <http://www.eleconomista.es/vivienda/noticias/6796531/06/15/Burbuja-inmobiliaria-en-Alemania-El-precio-de-la-vivienda-se-dispara-durante-la-crisis.html>

El Tiempo. (1995). *Francia y su Modelos de Vivienda Social*. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-438897>

El Telégrafo (2013). Cooperativas tienen más de 4.6 millones de clientes. Recuperado de <http://www.eltelgrafo.com.ec/noticias/economia/8/cooperativas-tienen-mas-de-46-millones-de-clientes>

Emaze Sociedades Mercantiles. Recuperado de <https://www.emaze.com/@ALRQIWLQ/Presentation-Name>

Empresa Pública de Vivienda. (2016). Catálogo de Predios. Alianzas Estratégicas Público Privadas. Recuperado de <http://www.proyectovivienda.gob.ec/alianzas/informacion-general/epv-catalogo-predios.pdf>

Enciclopedia de Economía (s.f). *Sociedad Comandataria por Acciones*. Recuperado por <http://www.economia48.com/spa/d/sociedad-comandataria-por-acciones/sociedad-comandataria-por-acciones.htm>

Gávilos Software de Gestión (s.f) *Formas Jurídicas – Sociedad Colectiva*. Recuperado de <http://www.gabilos.com/comosehace/formasjuridicas/textoSociedadColectiva.htm>

Gávilos Software de Gestión (s.f). *Sociedad Colectiva*. Recuperado de <http://www.gabilos.com/comosehace/formasjuridicas/textoSociedadColectiva.htm>

Gávilos Software de Gestión (s.f). *Sociedad Comandataria por Acciones*. Recuperado de <http://www.gabilos.com/comosehace/formasjuridicas/textoSociedadComandAcciones.htm>

Gestión Pyme (2015) *Tipos de Sociedades*. Recuperado de <http://gestionpyme.com/tipos-de-sociedades/>

Gobierno de España. *Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2016). Comunidad de Bienes: Creación y Puesta en marcha*. Recuperado de <http://www.ipyme.org/Publicaciones/ComunidadBienesCreacion-PMarcha.pdf>

Grupo Mediano. Puro Marketing (2014). *Facebook, Twitter y Pinterest: Duelo de redes sociales por la influencia en el e-commerce*. Recuperado de <http://www.puromarketing.com/16/16676/facebook-twitter-pinterest-duelo-redes-sociales-influencia.html>

Infoautónomos. (s.f.) *Crear una sociedad. Comparativa de Formas jurídicas*. Recuperado de <http://infoautonomos.eleconomista.es/tipos-de-sociedades/crear-una-sociedad-comparativa-de-formas-juridicas/>

Instituto Nacional de Estadística. (2016). *Estadística de Construcción – Precio de Viviendas España*. Recuperado de <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t38/bme2/t07/a081/l0/&file=1300010.px>

Instituto Nacional de Estadística. (2016). *Directorio Central de Empresas – Empresas por estrato de asalariados y condición jurídica*. Recuperado de <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=299>

Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. IEPS (s.f.) *Ley de la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/ley_economia_popular_solidaria.pdf

La ciudad Viva. Vivienda y Tercer Sector. (2014). *La intermediación como modelo de gestión*.

Ley de Compañías, Codificado (1999). Recuperado de <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

Ley de Cooperativas, Codificación (2001). Recuperado de http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/REGLAMENTO_GENERAL_A_LA_LEY_DE_COOPERATIVAS.pdf

Ley de Cooperativas, Codificación (2001). Recuperado de http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/LEY_DE_COOPERATIVAS.pdf

MarketWatch. (s.f.). Recuperado de <http://marketwatch.com.ec/author/imnegocios/page/3/>

Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (2012). *Ley Orgánica de Economía Popular y solidaria y su Reglamento*. Recuperado de http://www.desarrollosocial.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/1_ley_y_reglamento_EPS.pdf

Moya G. Luis. (2008). *La Vivienda Social en Europa. Alemania, Francia, y Países Bajos desde 1945*. España.

Normas de Arquitectura y Urbanismo. (2011). *Anexo del Libro Innumerado Del Régimen administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito*. Plan Metropolitano De Ordenamiento Territorial 2012-2022

Páez, F. (2014). Tesis Programa de Vivienda Inclusiva y Sustentable de Interés Social para la Parroquia El Quinche, UCE

Paramo network. (2013). *Nuevo estudio de Vision Critical “From Social to Safe”* Recuperado de <http://www.paramonetwork.es/nuevo-estudio-de-vision-critical-from-social-to-sale/>

Plusvalia.com. <http://www.plusvalia.com/propiedades/conocoto-antigua-via-terreno-51809542.html>

Presidencia de la República del Ecuador (2014). Enlace Ciudadano N°241 - Talleres Censales INEC. (Diapositiva 20/68). Recuperado de <http://es.slideshare.net/PresidenciaEc/enlace-ciudadano-nro-241-taller-indicadores-censales-inec>

Propuesta Conceptual SIV; IEFI-APIVE-ANME-CCQ

Public Data - Google. *Índices per cápita de Alemania, Francia y España*. Recuperado de

Public Data - Google. *Índices per cápita de Alemania, Francia y España*. Recuperado de

https://www.google.com.ec/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_pcap_cd&idim=country:DEU:GBR:FRA&hl=es&dl=es#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselem=h&met_y=ny_gdp_pcap_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=region&idim=country:FRA:DEU:ESP&ifdim=region&hl=es&dl=es&ind=false

Public Data - Google. *Índices per cápita de Francia y Ecuador*. Recuperado de https://www.google.com.ec/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_pcap_cd&idim=country:DEU:GBR:FRA&hl=es&dl=es#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselem=h&met_y=ny_gdp_pcap_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=region&idim=country:ECU:FRA&ifdim=region&hl=es&dl=es&ind=false

Public Data - Google. *Índices per cápita de Alemania y Ecuador*. Recuperado de https://www.google.com.ec/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_pcap_cd&idim=country:DEU:GBR:FRA&hl=es&dl=es#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselem=h&met_y=ny_gdp_pcap_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=region&idim=country:ECU:DEU&ifdim=region&hl=es&dl=es&ind=false

Ramírez B., Posttigo, F. (2015) Diferencias Básicas entre la Sociedad Anónima S.A y la Sociedad de Responsabilidad Limitada SRL. Recuperado de <https://posttigo.com/blog/diferencias-basicas-entre-la-sociedad-anonima-sa-y-la-sociedad-de-responsabilidad-limitada-srl>

Revista Lideres (21 de Junio del 2015). Recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/sector-construccion-ecuador-economia.html>

Revista EKOS (Noviembre 2015). Recuperado de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1328.pdf>

Revista EKOS (Enero 2016). Recuperado de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1354.pdf>

Romero Bertha, M.Á. (2015). Sector Construcción: *¿Entre el hambre y la necesidad?*, *Revista Gestión Economía y Sociedad*. p. 11

Scipion Frank. Lifestyle (s.f). Guía Definitiva para diseñar una estrategia ganadora de marketing en Facebook si no eres community manager. Recuperado de <https://www.lifestylealcuadrado.com/guia-marketing-facebook-pagina-fan-insights-ads/>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2015). *Aproximación a la caracterización de cooperativas de la Economía Popular y Solidaria*.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2015). *Aproximación a la caracterización de la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Estudio%20FINAL%20EPS.pdf/1806c252-a032-4727-9945-843b97e4197c>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (s.f). *Sector Cooperativo*. Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/estadisticas?sector-cooperativo>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (s.f). *Sector Asociativo*. Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/estadisticas?sector-asociativo>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2015-2016). Boletines Mensuales del Segmento 1 Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/estadisticas?boletines-mensuales-de-segmento-1>

TECDISIN. (s.f). Vera. K. *Pinterest escala posiciones en el ranking de las preferencias por los usuarios* Recuperado de <http://blog.tecdisin.com/pinterest-escala-posiciones-en-el-ranking-de-las-preferidas-por-los-usuarios/>

Universia España: Desarrollo Profesional (s.f). Sociedad Comandataria Recuperado de <http://desarrollo-profesional.universia.es/emprendedores/sociedad-mercantil/sociedad-comandataria/>

WoningNet.nl Stadsregio Amsterdam. Búsqueda de viviendas para alquiler. Recuperado de <https://www.woningnetregioamsterdam.nl/Zoeken#model> [Regulier aanbod]

REFERENCIAS

Ernesto Gamboa & Asociados. (septiembre de 2014). *Investigación de demanda y prueba de concepto*. Quito.

Ernesto Gamboa & Asociados. (septiembre de 2014). *Investigación de demanda y prueba de concepto*. Quito.

Ernesto Gamboa & Asociados. (diciembre de 2015). *Help Inmobiliario*. Obtenido de www.helpinmobiliario.com

Ernesto Gamboa & Asociados. (mayo de 2016). Factores para el cálculo de estimación de tamaño de la demanda potencial. *Documento de ayuda*. Quito.

INEC. (2011). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011*. Obtenido de Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011 .

Smart Research. (2015). *Desarrollo del Sector Inmobiliario de Quito 2015*. Quito
Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *ecuadorencifras*. Obtenido de Censo Población y Vivienda 2010: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

Smart Research. (2015). *Desarrollo del Sector Inmobiliario de Quito 2015*. Quito.
Gamboa, E. (2015). *Turbulencia en el Mercado Inmobiliario*. *Clave*.