



# ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas

## Proyecto para una Propuesta de un Producto Financiero para Inversión en Vivienda del Inmigrante Ecuatoriano

### TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del Título de  
Economista con Especialización en Finanzas con  
mención en Gestión Empresarial

Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional

Presentado por:

Sandy Mauricio Hungria Jaramillo  
María José Fuentes Durán

Guayaquil - Ecuador

2007 - 2008



T  
332.7  
HUN

## **ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

### **Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas**

# **PROYECTO PARA UNA PROPUESTA DE UN PRODUCTO FINANCIERO PARA INVERSIÓN EN VIVIENDA DEL INMIGRANTE ECUATORIANO.**

## **TESIS DE GRADO**

Previo a la obtención del Título de:

Economista con Especialización en Finanzas con mención en Gestión  
Empresarial

Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional

Presentado por:

**SANDY MAURICIO HUNGRÍA JARAMILLO**

**MARÍA JOSÉ FUENTES DURÁN**

Guayaquil – Ecuador

2007-2008

## **DEDICATORIA**

Este proyecto es dedicado para todas las personas que sufrieron una disociación familiar debido a la inestabilidad política y a los problemas socio económicos que ocurrieron en nuestro país. Estos problemas repercutieron en la vida de cada uno de nosotros, afectando en la actualidad a muchos hogares que tratando de conseguir un sueño, han acabado con el ambiente familiar y han traído consigo serias consecuencias sociales. Además del incomparable daño moral que ha sufrido el emigrante por buscar oportunidades de trabajo y las pérdidas humanas por los distintos factores sociales entre ellas el terrorismo que ha causado la muerte de miles de ecuatorianos. La emigración ha constituido una tragedia nacional y el más fiel reflejo del fracaso social y económico del país, con incalculables impactos en cuanto a bienestar, desestructuración familiar y social.

## AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestros padres por todo el esfuerzo que cada uno de ellos realizó por nuestros estudios, queremos darles el reconocimiento que se merecen ya que a pesar de que tuvieron que hacer muchos sacrificios y encontraron muchas circunstancias adversas; siempre estuvieron a nuestro lado apoyándonos. Muchas gracias por todo. Cuan sabio y acertados han sido sus consejos, que hoy, en esta etapa de nuestra vida han resultado solo en beneficios. A nuestros hermanos por todo el tiempo que han tenido para nosotros, por ser el amigo que siempre está a nuestro lado, realmente han resultado una fuente de estímulo para nosotros. A todos nuestros profesores que fueron una guía para desarrollar cada una de las habilidades y los conocimientos que hoy poseemos y supieron entregarse por completo por su enseñanza y los valores que inculcan tras ella para ser buenos profesionales, en especial para nuestro director de proyecto que ha sido un gran apoyo, agradecemos mucho todas las recomendaciones que nos supo dar, no solo para nuestro proyecto sino también para nuestra vida. Sin olvidar a cada uno de nuestros compañeros, que aportaron apoyo, estímulo y recreación a nuestra vida. Y por sobre todo agradecemos a Jehová, por darnos la vida y permitirnos compartir este tiempo con ustedes y por todas las bendiciones que recibimos a diario.

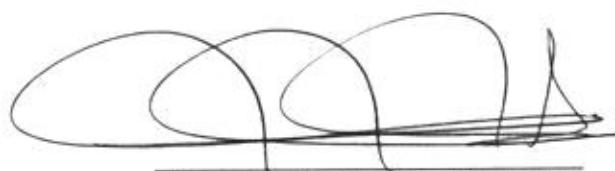
Sandy Luis Hungría Alvear  
Janneth Mariela Jaramillo Villón

Pedro Eduardo Fuentes Monroy  
Patricia Verónica Durán Macías

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



Ing. Oscar Mendoza Macías, Decano  
**PRESIDENTE**



Eco. Pedro Gando Cañarte  
**DIRECTOR DE TÉSIS**



Ing. Omar Maluk Salem  
**VOCAL PRINCIPAL**



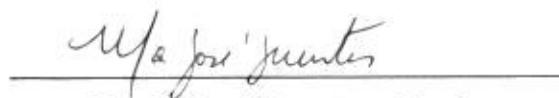
Eco. María Elena Romero  
**VOCAL PRINCIPAL**

## DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido e ideas de este proyecto de grado corresponde exclusivamente a los autores; y el patrimonio intelectual del mismo a la "Escuela Superior Politécnica del Litoral" (Reglamento de Exámenes y Títulos profesionales de la ESPOL).



**Sandy Mauricio Hungria Jaramillo**



**María José Fuentes Durán**



**CIB-ESPOL**

## ÍNDICE GENERAL

	Pág.
<b>DEDICATORIA</b>	I
<b>AGRADECIMIENTO</b>	II
<b>TRIBUNAL DE GRADUACIÓN</b>	III
<b>DECLARACIÓN EXPRESA</b>	IV
<b>ÍNDICE GENERAL</b>	V
<b>ÍNDICE DE ANEXOS</b>	IX
<b>RESUMEN</b>	X
<b>INTRODUCCIÓN</b>	XII
<b>CAPÍTULO I. ASPECTOS DE LA BANCA Y EL PRODUCTO</b>	<b>14</b>
1.1. LA BANCA	14
1.1.1. Reseña Histórica	14
1.1.2. Cartera de productos	15
1.1.3. Macroentorno	16
1.1.3.1. Entorno económico	16
1.1.3.2. Entorno legal y Político	39
1.1.3.3. Entorno Comercial e Inversión	45
1.1.3.4. Entorno Social	47
1.1.3.5. Entorno cultural	49
1.1.4. Microentorno	50
1.1.4.1. Clientes internos	50
1.1.4.2. Clientes externos	55
1.2. EL PRODUCTO	59
1.2.1. Características del Producto	59
1.2.1.1. Desarrollo del producto	59
1.2.1.2. Propiedades del producto	61

<b>CAPÍTULO II. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</b>	<b>63</b>
2.1.    PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACIÓN	63
2.2.    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	63
2.3.    OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO	65
2.3.1. Objetivos Generales	65
2.3.2. Objetivos Específicos	65
2.4.    PERFIL DEL EMIGRANTE	65
2.4.1. Descripción del perfil del emigrante	65
2.4.2. Segmentación de los emigrantes	81
2.5.    PLAN DE MUESTREO	82
2.5.1. Definición de la población	82
2.5.2. Definición de la muestra	83
2.5.2.1. Tamaño de la muestra	84
2.6.    DISEÑO DE LA ENCUESTA	85
2.7.    PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	87
2.7.1. Interpretación de resultados	87
2.7.2. Conclusiones	97
<b>CAPÍTULO III. PLAN DE MARKETING</b>	<b>99</b>
3.1.    ANTECEDENTES	99
3.2.    OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING	107
3.2.1. Objetivos Financieros	107
3.2.2. Objetivos de Mercadotecnia	108
3.3.    ANÁLISIS ESTRATÉGICO	109
3.3.1. Análisis de la cartera de la situación actual del Banco	109
3.3.1.1. Matriz Boston Consulting Group	114
3.3.1.2. Matriz Oportunidades Producto-Mercado (Ansoff)	116



3.3.2. Análisis FODA	117
3.3.2.1. Fortalezas	118
3.3.2.2. Oportunidades	118
3.3.2.3. Debilidades	118
3.3.2.4. Amenazas	118
3.3.3. Análisis Scorecard	119
3.4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	120
3.4.1. Descripción de los segmentos de mercado seleccionados	120
3.5. MERCADO META	121
3.5.1. Selección del mercado meta	121
3.6. POSICIONAMIENTO	121
3.6.1. Estrategia de Posicionamiento	121
3.7. MARKETING MIX	122
3.7.1. Producto	122
3.7.2. Precio	122
3.7.3. Distribución	123
3.7.4. Comunicación	124
<b>CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO</b>	<b>125</b>
4.1. ANTECEDENTES ECONÓMICOS	125
4.2. INSTITUCIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL	126
4.2.1. Relaciones internacionales	126
4.2.2. Imagen corporativa	127
4.2.3. Inversión en América Latina	128
4.2.3.1. Cartera de Crédito por segmentos de clientes	129
4.2.3.2. Balance e indicadores financiero	129
4.3. COMPAÑÍA CONSTRUCTORA NACIONAL	131
4.3.1. Antecedentes	131
4.3.2. Obras físicas realizadas	133
4.3.3. Información Económica y Financiera	134

4.4.	TAMAÑO DEL PROYECTO	137
4.4.1.	Opciones del tamaño del proyecto	137
4.4.2.	Elección del tamaño del proyecto	137
<b>CAPÍTULO V. ESTUDIO FINANCIERO</b>		<b>138</b>
5.1.	PRESUPUESTO DE INVERSIÓN, COSTOS Y GASTOS	138
5.1.1.	Inversión	138
5.1.1.1.	Inversión en el Producto	138
5.1.2.	Costos	140
5.1.3.	Gastos	141
5.2.	RIESGO DE LA CARTERA DE CREDITO HIPOTECARIO	141
5.3.	RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA	143
5.3.1.	Demanda proyectada	143
5.3.2.	Flujo de Efectivo	145
5.3.3.	Estado de Perdidas y Ganancias	145
5.4.	EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	146
5.4.1.	Cálculo de indicadores de rentabilidad	146
5.4.1.1.	Valor actual neto (VAN)	146
5.4.1.2.	Tasa interna de retorno (TIR)	147
5.4.1.3.	Tiempo de recuperación de las inversiones(TRI) y Capital de Trabajo	148
5.4.1.4.	Ánálisis de sensibilidad	148
5.5.	DESARROLLO DE UN NUEVO PRODUCTO	151
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		<b>152</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		<b>154</b>
<b>ANEXOS</b>		<b>156</b>



## ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
<b>Anexo No. 1</b> Flujograma para el proceso de implementación del nuevo Producto	157
<b>Anexo No. 2</b> Presupuesto para el desarrollo del Crédito Hipotecario al Emigrante.	158
<b>Anexo No. 3</b> Demanda Proyectada de los Flujos de Envío de Remesas del Exterior.	159
<b>Anexo No. 4</b> Tabla de Amortización de los Créditos Hipotecarios para el Emigrante (Ejemplo 1er. Año)	160
<b>Anexo No. 5</b> Tabla de Amortización de los Créditos Hipotecarios para el Emigrante (Horizonte 1er. Año)	161
<b>Anexo No. 6</b> Tabla de Amortización de los Créditos Hipotecarios para el Emigrante (Horizonte 20 Años)	162
<b>Anexo No. 7</b> Flujo de efectivo (Análisis Incremental)	163
<b>Anexo No. 8</b> Estado de Pérdidas y Ganancias del crédito "CASA EMIGRANTE".	164
<b>Anexo No. 9</b> Variables de crédito Hipotecario "CASA EMIGRANTE" (Condiciones normales).	165
<b>Anexo No. 10</b> Flujo Neto del Producto Crédito Hipotecario para el Emigrante.	166
<b>Anexo No. 11</b> Cálculo de Indicadores de Rentabilidad.	167
<b>Anexo No. 12</b> Cálculo del Capital de Trabajo	168
<b>Anexo No. 13</b> Reporte Crystal Ball – Análisis de Sensibilidad	169

## RESUMEN

Alrededor de quinientos mil ecuatorianos residen en el territorio español, entre legales e indocumentados, y constituyen la primera comunidad latinoamericana entre los extranjeros radicados en España. La mayoría de estas personas se van por el deseo de tener mejores oportunidades en la vida y cubrir las necesidades de sus familiares, como son la educación, salud, alimentación y la vivienda. Esta última, constituye un termómetro para las economías de los países. En el Ecuador el sector de la vivienda registra un importante repunte a partir del 2001 y dentro de las principales razones se encuentra el importante flujo de recursos de inmigrantes, la devolución de recursos congelados en el sistema financiero y quizás el más importante, la estabilidad monetaria debido al cambio hacia la dolarización, y consecuente la capacidad de ahorro que esto ocasionó.

En los años siguientes se han dado una serie de fenómenos, algunos cíclicos como los cambios de gobiernos, y las incertidumbres que esto genera durante sus primeros años, variaciones en los precios de los insumos de vivienda y otros cambios de tipo estructural.

A nivel mundial la necesidad de vivienda ha sido un problema para las economías, tratando de solucionar esta dificultad los gobiernos han otorgados créditos a sus ciudadanos para tener una vivienda. Cabe recalcar que en Ecuador, el 60% de la inversión en el sector de la vivienda proviene del sector público y el 40% de la empresa privada, dentro del cual el 80% corresponde al desarrollo de programas habitacionales. El Ecuador requiere de más de un millón de unidades habitacionales para cubrir la gran demanda.

En los dos últimos años, el sector financiero se ha volcado a ofrecer créditos hipotecarios con atractivos programas de financiamiento, al cual sin embargo, no todo el universo de solicitantes, puede acceder, debido a un esquema sumamente riguroso de criterios de calificación, por lo tanto los emigrantes han sido excluidos por muchas instituciones financieras.

La temática es encontrar los mecanismos necesarios para que la mayoría de estas personas cumplan los requisitos para acceder a éste crédito, sean establecidos como trabajadores documentados, tengan baja morosidad o incumplimiento de pago, y sobre todo cuenten con los recursos necesarios de forma que puedan cumplir con los pagos establecidos a través de sus remesas.

Debido a todas estas circunstancias el otorgar un crédito hipotecario al emigrante residente en España con la intermediación financiera entre instituciones tanto nacional como internacional y una compañía constructora, permitirá resolver problemas emigratorios y la oportunidad de que la institución financiera nacional se desarrolle (debido a la magnitud de la captación de recursos de los emigrantes y la utilización de los mismos para formar nuevos capitales) en un nuevo mercado con la capacidad de poner a disposición nuevos productos financieros. Así mismo, la compañía constructora ganará presencia en el mercado de la construcción y desarrollo de proyectos, generando nuevas plazas de trabajo y contribuyendo al bienestar socio-económico del Ecuador.

## INTRODUCCIÓN

Dado las relaciones bilaterales entre España y Ecuador estas afrontan nuevos desafíos provocados por la eclosión del fenómeno migratorio. Este fenómeno inició en 1999 tras la quiebra del sistema financiero y el colapso económico en el Ecuador. En el 2002 residían en condición regular 115.301 ecuatorianos en España, mientras que hoy son alrededor de 500.000 lo que supone que el 3,97% del total de la población ecuatoriana se encuentra actualmente en España. Según previsiones del Ministerio de Trabajo español, para el año 2016 esta cifra podría alcanzar el millón de personas. Las relaciones entre España y Ecuador en el siglo XXI podrían considerarse "excepcionales" por su marcado carácter bidireccional. Es por esto que a Ecuador, más allá del tradicional papel de España como "puente" entre las dos orillas, le interesa España porque cerca del 4% de su población se encuentra allí, y a España Ecuador, además de por la fuerza de su presencia en el subcontinente americano, por el número creciente de ecuatorianos en su territorio. Podríamos decir que se interesan mutuamente por las profundas transformaciones económicas, políticas, sociales y humanas que la emigración implica y que hace que las relaciones bilaterales sean cada vez mayores y más importantes. Estás circunstancias permiten el otorgamiento de un crédito hipotecario de una institución financiera local (Ecuador), en este caso hablaremos del "Banco de Guayaquil", a un emigrante. Pero existe un problema, las instituciones financieras requieren de información confiable, políticas y estatutos para hacer posible que las personas sean un ente de crédito local. Es por esto que entraría una institución financiera extranjera (España), en este caso sería "Banco Santander", como la negociadora de información. Y en un tercer plano la contratación de una compañía constructora, en este particular "House-corp. Obras y Proyectos S.A.", para el desarrollo de las viviendas en el Ecuador. Dada las circunstancias económicas que se desarrollan en el Ecuador la vivienda es uno de los motivos por el cual se da esta problemática socio-

económico como es la emigración. Al otorgar este tipo de crédito, tanto los emigrantes así como la entidad financiera resultarían beneficiadas. Los primeros con satisfacer su demanda de vivienda y mejorar sus condiciones de vida en su país natal, mientras que los segundos podrán aumentar el nivel de crédito y obtener nuevos mercados y a su vez apertura las relaciones bilaterales entre ambos países dando la oportunidad a desarrollar nuevos negocios.

## 1. ASPECTOS DE LA BANCA Y EL PRODUCTO

### 1.1. LA BANCA

#### 1.1.1. *Reseña Histórica*

Muchas de las funciones de los bancos, como la de guardar fondos, prestar dinero y garantizar préstamos, así como el cambio de monedas, pueden rastrearse hasta la antigüedad. Los primeros bancos modernos aparecieron durante el siglo XVII: el Riksbank en Suecia (1656) y el Banco de Inglaterra (1694).

Los orfebres ingleses del siglo XVII constituyeron el modelo de partida de la banca contemporánea. Guardaban oro para otras personas, a quienes tenían que devolvérselo si así les era requerido. Pronto descubrieron que la parte de oro que los depositantes querían recuperar era sólo una pequeña parte del total depositado. Así, podían prestar parte de este oro a otras personas, a cambio de un instrumento negociable o pagaré y de la devolución del principal y de un interés. Con el tiempo, estos instrumentos financieros que podían intercambiarse por oro pasaron a reemplazar a éste. Resulta evidente que el valor total de estos instrumentos financieros excedía el valor de oro que los respaldaba.

En la actualidad, el sistema bancario conserva dos características del sistema utilizado por los orfebres. En primer lugar, los pasivos monetarios exceden las reservas; esta característica permitió, en parte, el proceso de industrialización y sigue siendo un aspecto muy importante del actual



crecimiento económico. En segundo lugar, los pasivos de los bancos (depósitos y dinero prestado) son más líquidos, —es decir, se pueden convertir con mayor facilidad que el oro en dinero en efectivo— que los activos (préstamos a terceros e inversiones) que aparecen en su balance. Esta característica permite que los consumidores, los empresarios y los gobiernos financien actividades que, de lo contrario, serían canceladas o diferidas. Sin embargo, esto puede provocar crisis de liquidez. Cuando los depositantes exigen en masa la devolución de sus depósitos (como ocurrió en España tras la intervención por parte del Banco de España del Banco Español de Crédito (Banesto) el 28 de diciembre de 1993) el sistema bancario puede ser incapaz de responder a esta petición, por lo que se deberá declarar la suspensión de pagos o la quiebra. Uno de los principales cometidos de los bancos centrales es regular el sector de la banca comercial para minimizar la posibilidad de que un banco entre en esta situación y pueda arrastrar tras él a todo el resto del sistema bancario.

### ***1.1.2. Cartera de productos***

La banca en general cuenta con un sin número de productos y servicios ofrecidos a todos sus clientes, contando con la mejor tecnología necesaria para abastecer la gran demanda de estos.

Entre sus principales productos podemos mencionar:

- Cuenta Corrientes
- Cuenta de Ahorro
- Tarjeta Rol Electrónico
- Tarjeta de Débito
- Tarjetas de Crédito
- Crédito de Vehículo
- Crédito de Vivienda
- Crédito de Consumo
- Crédito Comercial.

- Garantías, Avales y Fianzas.
- Cartas de Crédito.

Y sus servicios:

- Pago de Servicios básicos.
- Giros y Transferencias.
- Banca Virtual.
- Pago a Proveedores o Terceros.
- Recaudaciones.
- Citas de Embajada.
- Pago del Bono de Desarrollo Humano.
- Cajeros Automáticos.

En fin el sistema financiero se caracteriza por tener una amplia variedad de productos y servicios financieros, además de tener productos homogéneos.

### **1.1.3. *Macroentorno***

#### **1.1.3.1. Entorno económico**

#### **PRODUCTO INTERNO BRUTO.**

El crecimiento económico del Ecuador en el 2007 es de 3,5%, según el estimado provisional del Banco Central. El tamaño de la económica cerraría en cerca de US\$44.400 millones.

---

<sup>(1)</sup> PIB semidefinitivo.

<sup>(2)</sup> PIB provisional.

<sup>(3)</sup> PIB previsión.

Tabla No. 1: Producto Interno Bruto Nominal

Período	PIB	Consumo Familias	Consumo Gobierno	FBKF*	Variación de existencias	Exportaciones	Importaciones
1995	20,196	13,827	2,525	3,797	557	5,196	5,707
1996	21,268	14,022	2,567	3,852	338	5,612	5,124
1997	23,636	15,682	2,902	4,234	838	6,058	6,078
1998	23,255	16,120	2,857	4,623	1,253	4,997	6,595
1999	16,674	11,035	2,088	2,826	-371	5,257	4,161
2000	15,934	10,199	1,564	3,265	-60	5,906	4,939
2001	21,250	14,833	2,193	4,546	612	5,683	6,617
2002	24,899	17,245	2,685	5,800	787	6,142	7,760
2003	28,636	19,835	3,311	6,112	42	7,329	7,993
2004	32,642	21,963	3,716	7,045	587	8,982	9,651
2005 <sup>(1)</sup>	37,187	24,550	4,134	8,175	670	11,480	11,822
2006 <sup>(2)</sup>	41,402	26,879	4,536	8,932	623	14,192	13,761
2007 <sup>(3)</sup>	44,400	29,343	5,063	10,282	666	14,140	15,094

FUENTE: Banco Central del Ecuador

Los sectores de mayor importancia fueron el de explotación de minas y canteras cuya aportación al PIB fue de 22.7% en el 2006, el comercio al por mayor y menor, el sector de la construcción con un 12.0% y 9.3% respectivamente.

Gráfico No. 1: Producto Interno Bruto



FUENTE: Banco Central del Ecuador

La demanda de vivienda se ha visto favorecida por la dolarización y la baja en las tasas de interés.

El sector de la construcción aporta cada vez más al Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano. Se estima que el año anterior este segmento habría generado 2.319 millones de dólares del PIB, según las estadísticas del Banco Central del Ecuador. El Banco Central estima que la mayor parte de las actividades económicas van a acusar una desaceleración, siendo la principal excepción la construcción, que se prevé crezca 5,5%, en parte debido a las obras de infraestructura iniciadas en el 2006, entre ellas el aeropuerto de Quito, o que se iniciarían a principios del 2007, en particular varias obras en el sector hidroeléctrico.

Así mismo, la agricultura y la ganadería se recuperarían de la desaceleración que sufrieron como consecuencia de la actividad volcánica del Tungurahua.

El crudo ecuatoriano promedió US\$ 51,11 por barril en el año 2006, mientras que en el 2007 se espera que esté alrededor de US\$ 65,00, lo que representa un aumento de US\$ 14 frente al precio en el año 2006. El alza en el precio del crudo ecuatoriano, que refleja la tendencia del mercado internacional, llegó a su pico a en el mes de Julio del 2007, y a partir de entonces ha tendido a bajar. El precio parecería haber alcanzado un nuevo rango dentro del que fluctúa; por lo que los expertos consideran improbable que retorne a los niveles anteriores.

Esta alza en el precio del petróleo significó un importante incremento en el valor del crudo de producción nacional, aunque una proporción importante del mismo se destinó al subsidio energético.

A pesar de ello, los ingresos del sector público crecieron en más de US\$ 2.000 millones, y en el año 2006 fueron el 27,5% del tamaño de la economía. Si se contabilizaran los ingresos petroleros al valor del precio del

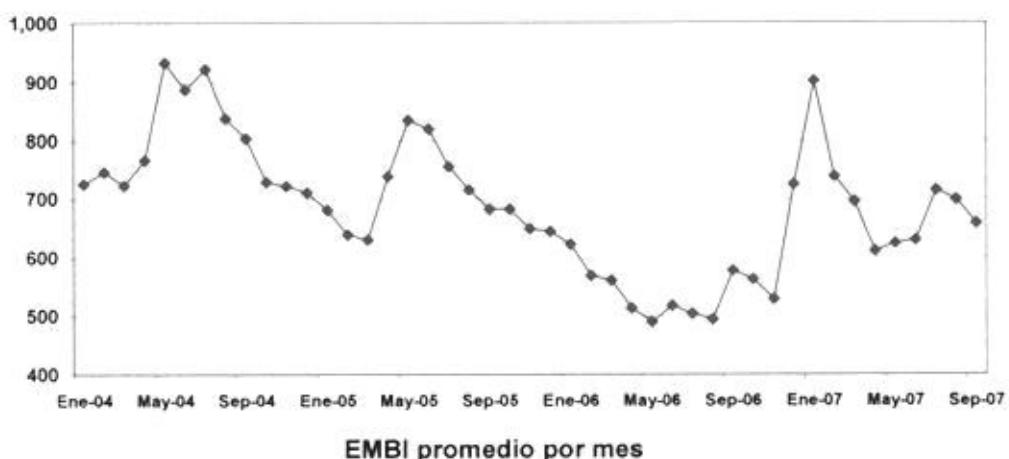
crudo, y el subsidio se contabilizara por separado, como un gasto, el tamaño del sector público con relación al de la economía superaría el 30%.

Existe una tendencia a la reducción de las exportaciones, mientras que las importaciones han aumentado generando más salidas de divisas, el manejo de la balanza comercial es fundamental para la economía del Ecuador ya que no posee un ente emisor de moneda y se tendría problemas de escasez de divisas.

### RIESGO PAÍS.

El índice EMBI (ligado a los precios de los bonos) determina la diferencia de rendimientos ("prima de riesgo") entre los bonos ecuatorianos y los bonos del tesoro estadounidense con la misma fecha de vencimiento. El alza del índice puede representar un incremento en el costo del financiamiento externo para el sector privado aunque difícilmente en el cierre de líneas de crédito.

*Gráfico No. 2: Indicador de Riesgo País*



FUENTE: Banco Central del Ecuador.

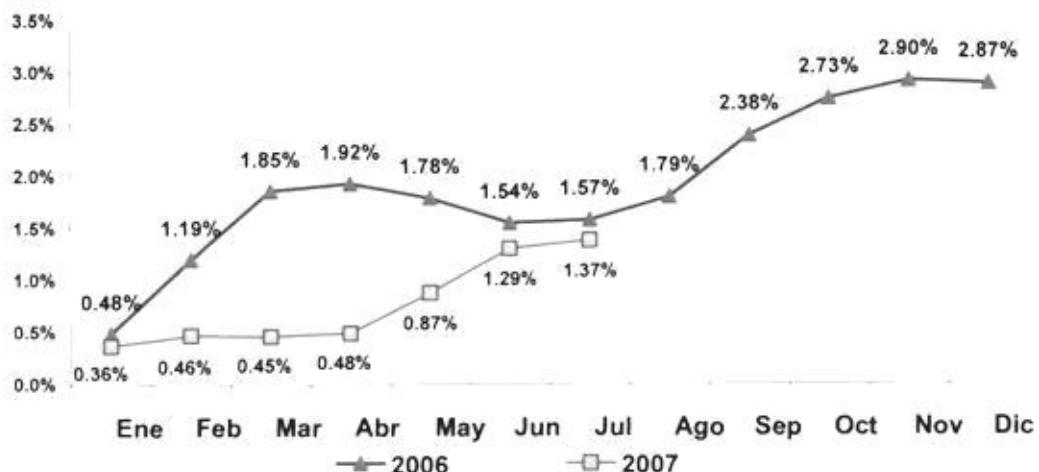
En la primera mitad del primer trimestre, el índice fue bastante volátil, en particular por la incertidumbre de los agentes financieros sobre la concreción del pago de los intereses de los bonos 2030. El EMBI promedió

786 puntos básicos durante el trimestre con una desviación estándar de 106 puntos.

## INFLACION.

En los últimos doce meses del año 2006 la inflación acumulada ascendió a 2.87% anual, superior al 2.74% del año anterior: 2006 es otro año consecutivo en que la inflación ecuatoriana sigue de cerca de la inflación internacional. Actualmente la inflación acumulada es de 1.37% al mes de Agosto, Ecuador ha llevado un mayor control teniendo una inflación menor en lo que respecta al año pasado sin embargo su tendencia es al alza debido a que los últimos meses el ritmo de la economía es más acelerada.

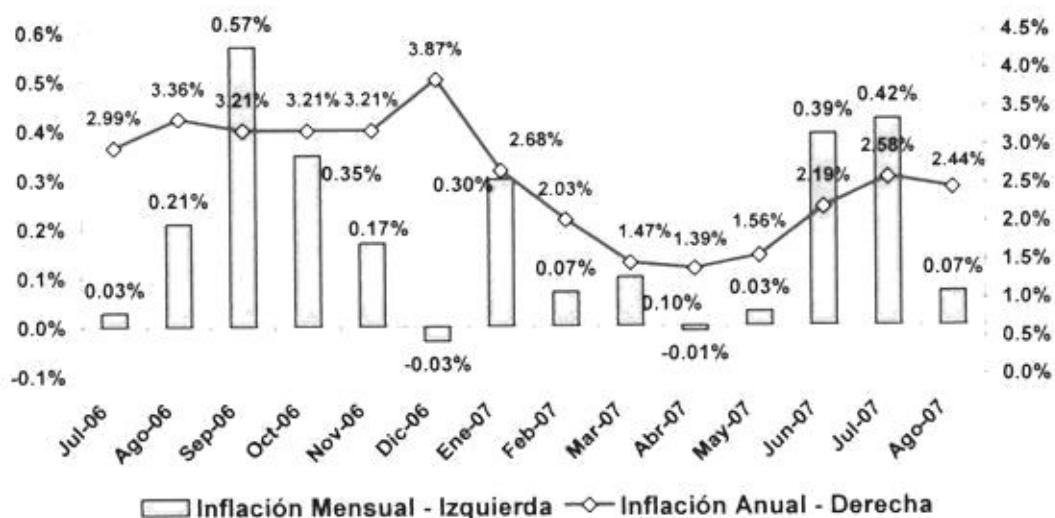
Gráfico No. 3: Inflación Acumulada



FUENTE: Banco Central del Ecuador

Para los meses de Junio y Julio la inflación tuvo una remontada debido a las especulaciones respecto a la escasez del gas y de insumos de primera necesidad. La mayor inflación registrada hasta el momento fue generada en el mes de Julio registrando un valor de 0.42% a diferencia de la deflación registrada en Abril que fue de -0.01% lo que se puede prever que la inflación acumulada pueda registrarse por debajo del 4%.

Gráfico No. 4: Inflación Anual y Mensual



FUENTE: Banco Central del Ecuador.

Analizando los sectores de la economía podemos obtener la contribución de cada división de consumo que originó la inflación registrada en el mes de Julio del 2007. En el cuadro se detalla la inflación anual, acumulada y el porcentaje de participación en las divisiones de consumo:

Tabla No. 2: Contribución a la Inflación Anual General al Mes de Julio.

DIVISIONES DE CONSUMO	Infl. Anual	Acum. Infla.	Acum. Infla.
Alimentos y bebidas no alcohólicas	1.39	1.39	53.85%
Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes	0.06	1.45	2.33%
Prendas de vestir y calzado	-0.07	1.38	-2.66%
Alojamiento, agua, gas, electricidad y otros	0.19	1.58	7.44%
Muebles y artículos para el hogar	0.19	1.77	7.49%
Salud	0.14	1.91	5.26%
Transporte	0.37	2.28	14.32%
Comunicaciones	-0.03	2.25	-1.05%
Recreación y cultura	-0.09	2.16	-3.32%
Educación	0.35	2.51	13.36%
Restaurantes y hoteles	0.09	2.59	3.37%
Bienes y servicios diversos	-0.01	2.58	-0.39%
<b>INFLACIÓN DEL MES DE JULIO</b>	<b>2.58</b>	<b>-</b>	<b>100.00%</b>

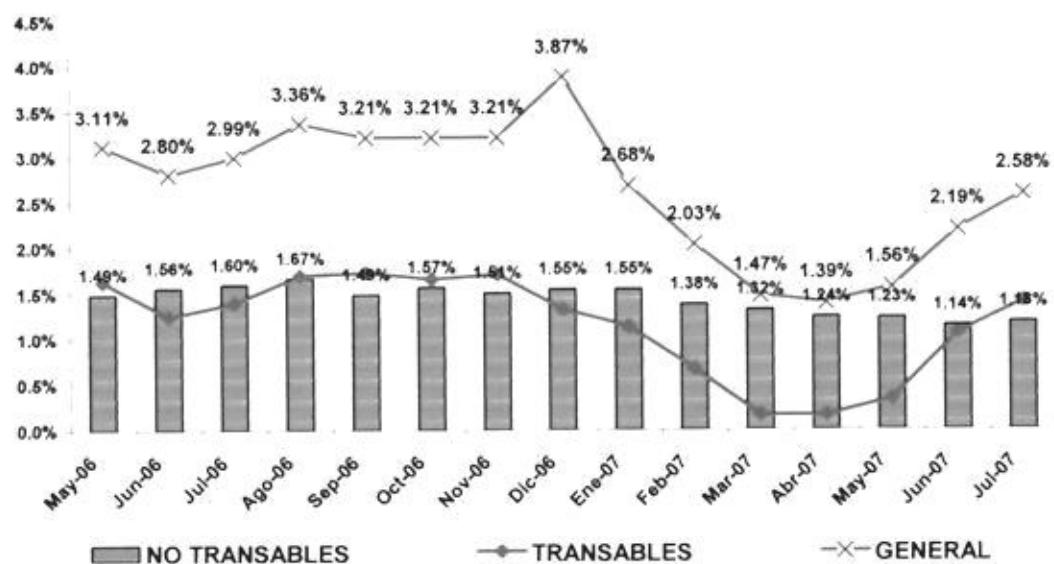
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC.

Se observa que la mayor inflación se dio en los Alimentos y bebidas no alcohólicas teniendo un inflación anual de 1.39% y esta misma representa el 53.85% de la inflación acumulada para el mes de Julio, otra división que muestra incremento en sus precios es el de Transporte cuya contribución fue de 0.37% y su participación es de 14.32% de la inflación.

Respecto al sector de consumo para el hogar se muestra que tiene una contribución de 0.19% de la inflación así mismo su participación en la inflación acumulada es de 7.49%.

Desde el punto de vista de bienes, se observa que la mayor contribución de la inflación está dada por los bienes transables, incluso puede decirse que quien predetermina la forma de la serie de la inflación son los bienes transables dependiendo del cambio existente en las variaciones de los precios de los bienes no transables.

**Gráfico No. 5: Contribución a la Inflación Anual de Transables y No Transables**



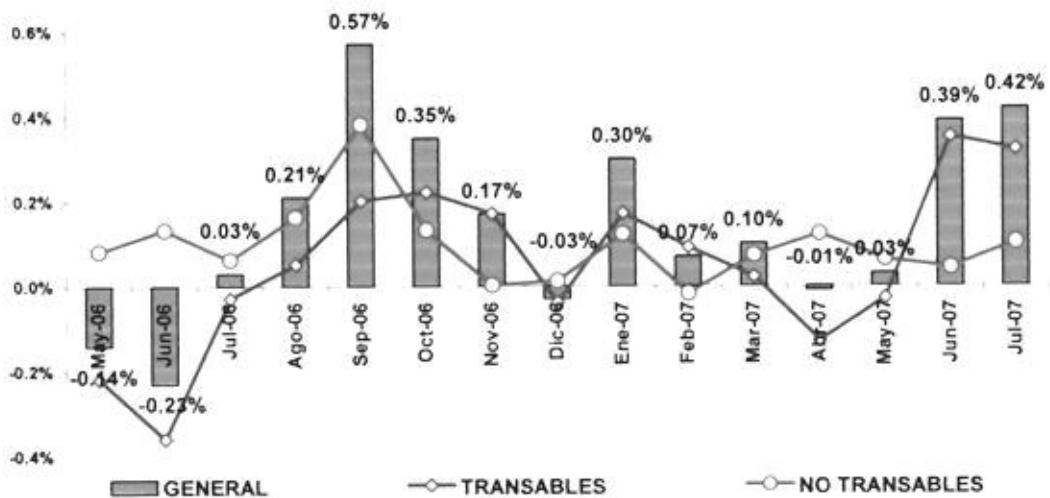
FUENTE: Banco Central del Ecuador.

Las variaciones representadas por la curva de los bienes transables muestran el comportamiento en general de la inflación mensual, esto se da a que las personas son más sensibles al cambio de los precios en los productos de mayor comercialización.



CIB-ESPOL

Gráfico No. 6: Contribución a la Inflación Mensual de Transables y No Transables



FUENTE: Banco Central del Ecuador.

También podemos observar la inflación mensual en las principales ciudades del Ecuador. De acuerdo al gráfico se observa que la ciudad con mayor inflación es Ambato con 0.84%. En la Región Sierra la inflación mensual es de 0.56% que es mayor que la Región Costa 0.23% y la inflación mensual nacional que es de 0.42%.

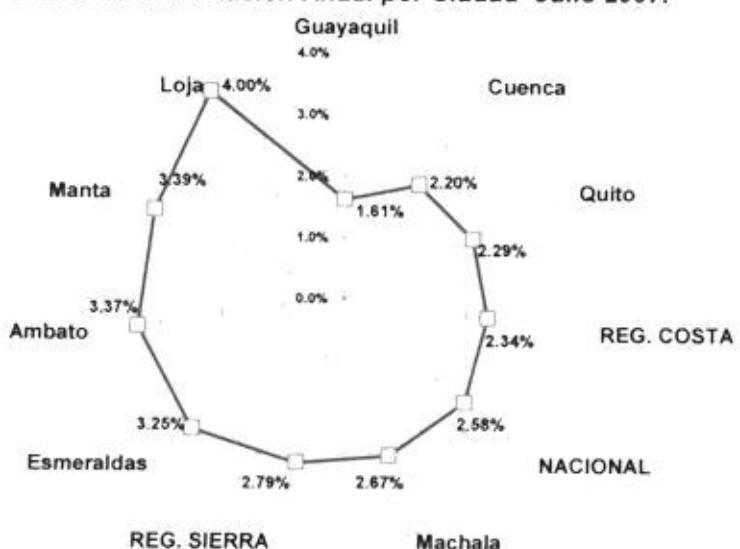
Gráfico No. 7: Inflación Mensual por Ciudad- Julio 2007.



FUENTE: Banco Central del Ecuador.

Así mismo se puede observar la inflación Anual por ciudad en la que encontramos que la mayor inflación la tiene Loja con un 4.00%. Respecto a las regionales, en la Región Sierra se tiene una inflación acumulada de 2.79% mientras que en la costa 2.34%, obteniendo un inflación acumulada al mes de julio 2007 de 2.58%.

*Gráfico No. 8: Inflación Anual por Ciudad- Julio 2007.*

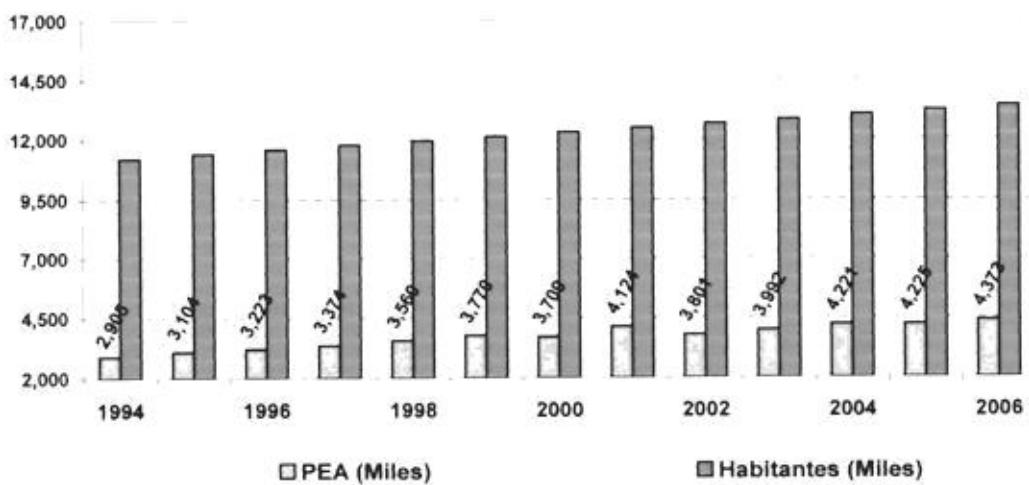


*FUENTE:* Banco Central del Ecuador

## EMPLEO.

Se observa que a diciembre del 2006 se tiene una PEA de 4,378 mil personas de las cuales representan el 32.62% de la población. Así mismo el 30.70% de la población tenía un empleo pleno, de horario completo, sueldo de acuerdo a las tablas salariales y afiliación al Seguro Social. Esto significa 0.62 puntos porcentuales de la PEA menos que en diciembre 2005, cuando el 31.33% de la población tenía ese tipo de empleo.

**Gráfico No. 9: Población vs. PEA.**



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC.

En la tabla se observa la población económicamente activa por año y las tasas de desempleo y de subempleo.

**Tabla No. 3: Población Económicamente Activa**

Años	Población Económicamente Activa PEA (1)	Tasa de Desempleo (2)	Tasa de Subempleo (2)
1994	2,904,662	7.1	n.d
1995	3,104,314	6.9	n.d
1996	3,223,456	10.4	n.d
1997	3,373,810	9.2	n.d
1998	3,560,484	11.5	n.d
1999	3,769,581	14.4	68.4
2000	3,709,254	9.0	66.5
2001	4,124,183	10.9	62.7
2002	3,801,339	9.2	59.3
2003	3,992,288	11.5	62.1
2004	4,220,610	8.6	59.3
2005 mar	4,053,223	9.8	56.5
2005 jun	4,280,224	8.2	51.4
2005 sep	4,300,749	8.1	51.3
2005 dic	4,225,446	7.9	50.8
2006 mar	4,290,356	9.9	56.4
2006 jun	4,186,798	7.2	52.7
2006 sep	4,283,021	7.4	51.5
2006 dic	4,373,435	7.8	51.5

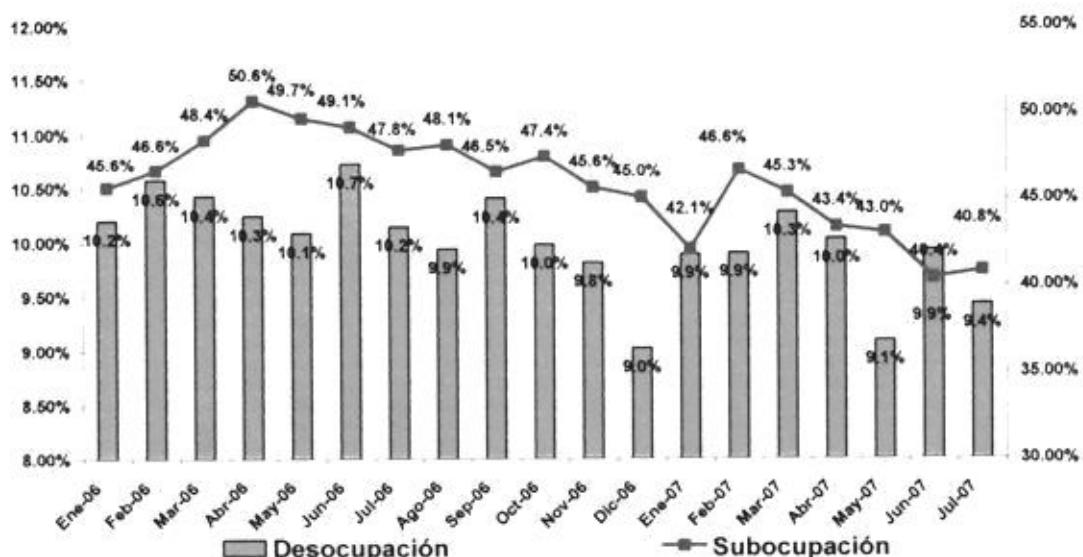
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC y Ministerio de Trabajo y Empleo.

En el gráfico a continuación se puede observar las tasas de subocupación y desocupación en las principales ciudades del Ecuador.



CIR ESPOL

Gráfico No. 10: Tasa de Subocupación y Desocupación en Quito, Guayaquil y Cuenca.



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC.

La mayor parte de la población se encuentra conglomerada en Guayaquil, Quito y Cuenca, por este motivo la mayor parte de la desocupación y subocupación se registran en dichas ciudades.

En los periodos actuales se ha estabilizado el desempleo en las ciudades antes mencionadas, en el mes de junio se registró un incremento de 8 puntos porcentuales en la desocupación sin embargo al siguiente mes decreció registrando un valor de 9.4%. Mientras que la subocupación en este último mes aumentó lo que hace pensar que parte de la PEA se traslado del estado de desocupación a subocupación.

### PRECIO DEL PETRÓLEO.

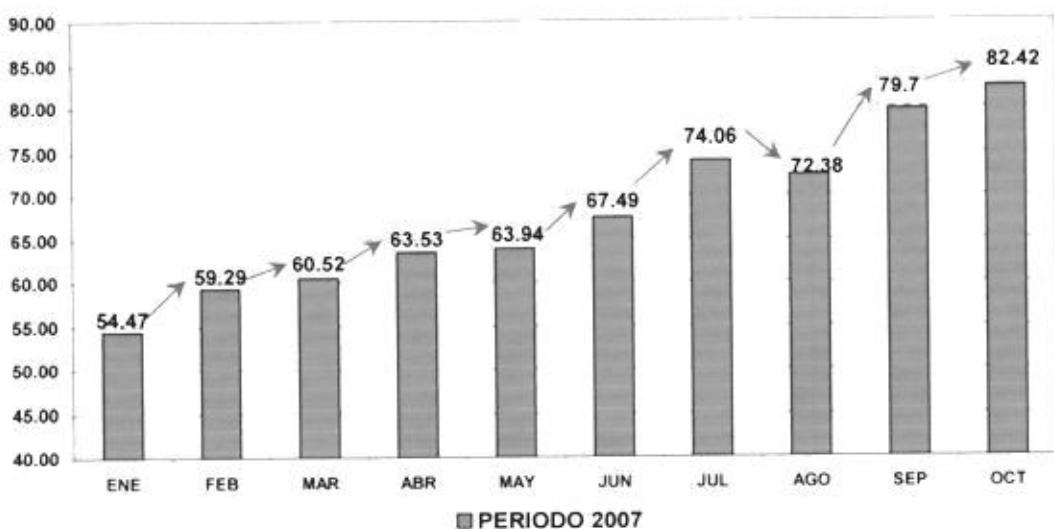
Las proyecciones económicas del Ecuador para lo que resta del año presentan una estabilidad económica guiada principalmente por el constante incremento del precio del barril de petróleo y también los nuevos ingresos que pasarán a recibir por la reforma en la ley de hidrocarburos, los cuales representan aproximadamente según últimos datos del Ministerio de Finanzas alrededor de 1.093 millones de dólares.

A principios del año 2007 costaba el barril de crudo casi US\$ 60 y actualmente se encuentra alrededor de US\$ 80 lo que significa un alza del 31%. Una variedad de causas confluyen en este panorama frente al cual los expertos son pesimistas. El alza del precio del petróleo a nuevos récords se debe al retroceso de las reservas estadounidenses, una decepcionante alza de 500.000 barriles diarios por parte de la OPEP a partir de noviembre ante una sólida demanda global, sobre todo de Estados Unidos, China y la India, a los cuales se suman las operaciones de especuladores.

El huracán 'Humberto', que acaba de alcanzar Texas, explica en parte el retroceso de las reservas estadounidenses, pues recordó a las petroleras, refinerías y vecinos del Golfo de México que la temporada de huracanes estará en su clímax hasta principios de octubre, y estas zonas junto con Louisiana, son las principales áreas de extracción de gas y petróleo en ese país.

La debilidad del dólar es otro factor para que los productores mantengan los precios altos, ya que sus exportaciones se cobran en esa divisa. También está el incremento de la demanda estadounidense, ya que el próximo año ese país aumentará su consumo a 21.100 millones de barriles diarios. Con una población que equivale al 6% mundial, ese país demanda una cuarta parte del petróleo disponible, y produce por sí misma solo 5,2 millones de barriles diarios, con lo que tres cuartas partes de su consumo son importados. Se estima que el precio del petróleo cierre este año en US\$ 67 por barril.

Gráfico No. 11: Precio del Petróleo Mensual

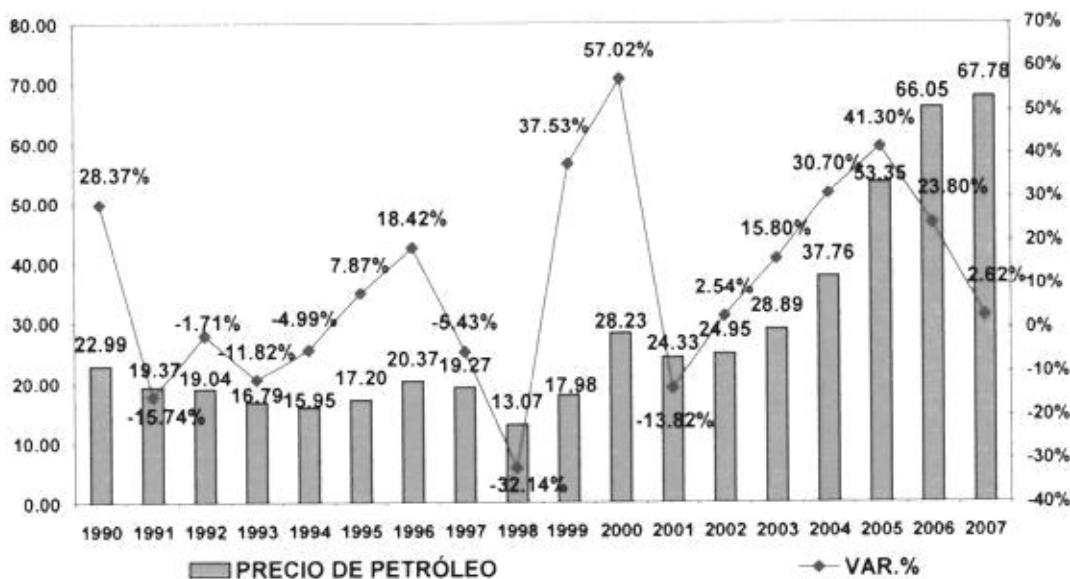


FUENTE: Banco Central del Ecuador

Sin embargo, en lo que a perspectivas comerciales se refiere, la situación actual con nuestro principal socio comercial, los EE.UU. está en un nivel de expectativa. Con la salida de la OXY se detuvieron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, la renovación del status ATPDEA se encuentra en estudio pudiendo decir que las relaciones bilaterales con EE.UU., en el aspecto comercial demandan; con el fin de lograr la renovación del ATPDEA; un trabajo mancomunado del sector privado y del estamento político y diplomático del país; pues no podemos renunciar al derechos que en definitiva nos hemos ganado al participar de manera activa y con positivos resultados en la lucha contra el narcotráfico.



Gráfico No. 12: Precio del Petróleo Anual



FUENTE: Banco Central del Ecuador.

En los últimos años, el Ecuador se ha beneficiado de altos precios del petróleo, a tal punto que en el primer trimestre del 2007 las exportaciones petroleras representaron el 37% de todos los ingresos de la cuenta corriente. La exportación de petróleo crudo ha funcionado como fuente de financiamiento para cubrir el déficit no petrolero. Los ingresos externos se han vuelto aún más dependientes del petróleo, hasta llegar a una concentración (petróleo crudo/ exportaciones) del 47.8% en el primer trimestre del 2007. Al tomar en cuenta los derivados de petróleo, la concentración llega al 51.4%. La posibilidad de una caída de los precios o de la producción son claros riesgos para la sostenibilidad del financiamiento de la balanza de pagos, tal como se constata en este período de análisis con la caída de la producción estatal en -5.8% con relación al trimestre anterior.

### BALANZA DE PAGO Y COMERCIAL.

La Balanza de Pago ofrece una visión integral de las relaciones económicas de un país con el resto del mundo, dentro de la misma constan la balanza comercial, las remesas, los ingresos por turismo, la inversión

extranjera, los flujos por endeudamiento externo o las utilidades de las compañías extranjeras.

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser deficitaria en las balanzas de bienes (comercial) y de servicios y superávit en renta y transferencias corrientes. Sin embargo, en los últimos años se ha dado una balanza comercial positiva por el aumento del precio del petróleo.

**Tabla No. 4: Cuentas de la Balanza de Pagos**

	2004	2005	2006	06T1	06T2	06T3	06T4	07T1
<b>Cuenta Corriente</b>	<b>-541.9</b>	<b>295.3</b>	<b>1,503.0</b>	<b>459.9</b>	<b>566.7</b>	<b>294.2</b>	<b>182.4</b>	<b>-232.9</b>
Bienes	284.0	731.7	1,728.7	567.5	649.8	324.4	187.0	-50.1
Exportaciones	767.8	10,426.8	13,124.7	3,126.8	3,421.3	3,370.1	3,206.4	2,892.1
d/c Petróleo y derivados	4,234.0	5,869.8	7,544.5	1,786.1	2,064.3	2,016.4	1,677.7	1,440.3
Importaciones	-7,683.7	-9,695.1	-11,396.0	-2,559.3	-2,771.6	-3,045.7	-3,019.4	-2,942.2
Servicios	-953.7	-1,129.9	-1,324.9	-320.1	-322.8	-314.6	-367.4	-351.8
Renta	-1,902.4	-1,941.6	-1,950.0	-484.5	-505.5	-493.7	-466.3	-533.4
Transferencias corrientes	2,030.2	2,635.2	3,049.3	697.1	745.1	778.1	829.0	702.4
d/c Remesas recibidas	1,832.0	2,453.5	2,915.9	650.6	707.7	759.1	798.5	670.0
<b>Cuenta de capital</b>	<b>13.9</b>	<b>70.1</b>	<b>21.3</b>	<b>4.9</b>	<b>5.7</b>	<b>5.1</b>	<b>5.6</b>	<b>40.6</b>
<b>Cuenta financiera</b>	<b>-155.3</b>	<b>-838.0</b>	<b>-1,952.5</b>	<b>-791.5</b>	<b>-641.1</b>	<b>-367.0</b>	<b>-151.2</b>	<b>116.4</b>
Inversión directa	836.9	493.4	271.4	-86.1	-14.9	225.2	147.3	214.7
Inversión de Cartera	-190.3	365.9	-1,383.9	-283.5	-903.1	-153.6	-43.6	342.9
Activos	-190.7	-228.4	-640.8	-282.0	-163.2	-152.1	-43.6	344.4
d/c Títulos de deuda	-166.7	-206.0	-580.1	-278.8	-168.4	-111.3	-21.7	346.6
Pasivos	0.3	594.3	-743.1	-1.5	-740.0	-1.6	0.0	-1.5
d/c Bonos	-1.1	592.7	-743.2	-1.6	-740.0	-1.6	0.0	-1.6
Otra inversión	-525.0	-987.7	-963.7	-218.0	190.3	151.1	-1,085.4	-282.1
Activos	-973.4	-845.3	-2,044.5	-827.3	-56.8	63.6	-1,223.9	-489.1
Creditos comerciales	-312.0	-308.8	-390.6	-111.0	-94.0	-81.9	-103.6	-130.6
Moneda y Depósitos	-287.1	-376.6	-476.9	-363.1	277.3	-52.1	-339.0	-226.6
Activos en el exterior	-374.3	-159.9	-1,177.0	-353.2	-240.1	197.7	-781.3	-131.9
Pasivos	448.4	-142.4	1,080.8	609.3	274.2	87.5	138.5	207.0
Creditos comerciales	342.4	311.8	361.9	105.9	89.5	80.7	87.5	94.9
Préstamos	59.3	-382.1	640.2	483.6	104.5	-3.8	56.2	84.4
Moneda y Depósitos	57.9	-58.4	79.2	20.3	40.9	7.2	10.8	8.6
Otros pasivos	-11.2	-13.6	-0.5	-0.4	12.3	3.4	-16.0	19.1
Activos de reserva	-276.9	-709.6	123.6	-203.9	86.6	-589.7	830.5	-159.0
<b>Errores y Omisiones</b>	<b>683.4</b>	<b>472.6</b>	<b>428.2</b>	<b>326.7</b>	<b>68.7</b>	<b>67.7</b>	<b>-36.8</b>	<b>75.8</b>

FUENTE: Banco Central del Ecuador.

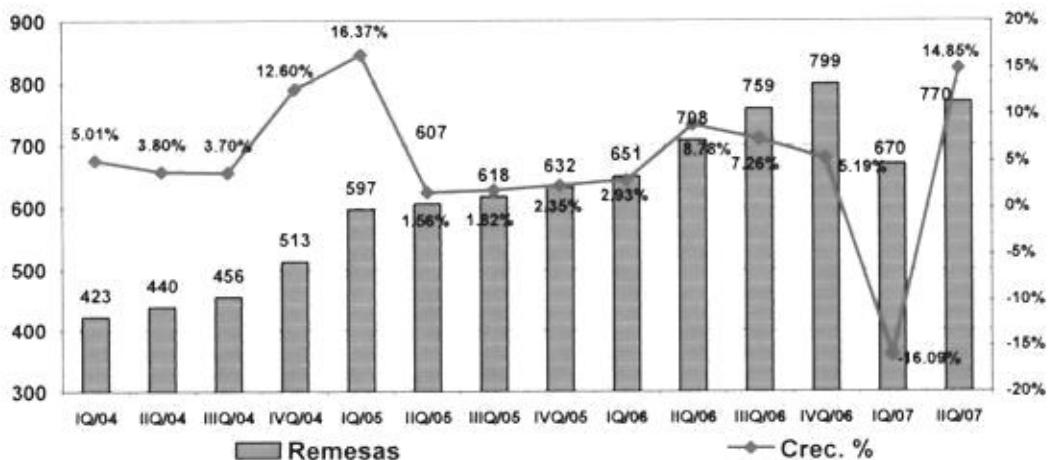
En el primer trimestre del 2007 el Ecuador mostró un déficit en su cuenta corriente (US\$ -232.9 millones) principalmente por una baja sustancial en la exportaciones petrolera y una importante reducción en el flujo entrante de remesas. Esto representó una necesidad de financiamiento por lo que la cuenta financiera arrojó un resultado de US\$116.4 millones que se atribuyen principalmente a los flujos de inversión extranjera directa.

Se evidencia en la Balanza de Bienes un importante aumento en las importaciones (15.0%) y una baja sustancial en las exportaciones (-8.3%).

En las relaciones económicas externas de la economía ecuatoriana, se destacan los recursos generados por el petróleo (US\$1,440.3 millones), las remesas de los emigrantes (US\$ 670.0 millones) y el aumento del endeudamiento (US\$ 84.4 millones). A pesar del déficit corriente (US\$ - 232.9 millones), aumentó la liquidez (US\$173.1 millones) de los residentes del Ecuador debido a la disponibilidad de financiamiento de parte de inversionistas y acreedores. El aumento de la liquidez se explica por un aumento neto en la cantidad de divisas disponibles en el país (US\$ 226.6 millones) y una disminución neta de los activos que se mantienen fuera del país (US\$ 53.3 millones).

Las remesas de los emigrantes constituyen la segunda fuente de ingreso de divisas al país; en el primer trimestre del 2007 se recibieron US\$ 670.0 millones. Este monto representó el 17.0% del total de ingresos de la cuenta corriente.

Gráfico No. 13: Remesas de los Emigrantes



FUENTE: Banco Central del Ecuador.

Las remesas cuentan con una ventaja adicional: se garantiza un flujo directo de dinero hacia los hogares. Éstas principalmente dinamizan el consumo y mejoran el bienestar económico de las familias de los emigrantes. Las remesas han mostrado una tendencia creciente que se puede explicar por la constante salida de ecuatorianos al exterior, los procesos de legalización en España (casi el 44% de las remesas provienen de España) y la depreciación del dólar frente al Euro (aproximadamente 53% de las remesas provienen de Europa).

*Gráfico No. 14: Cotizaciones del Euro vs. Dólar.*



FUENTE: Banco Central del Ecuador

Los principales originadores de las remesas son los países de Estados Unidos con un 54.7%, seguido de España con un 38.2%, Italia 3.7%, México 1.5% y otros 1.9%.

Sin embargo, permanecen posibles riesgos para la economía ecuatoriana desde la perspectiva del sector externo: una caída en la producción o precio del petróleo, una inesperada apreciación del dólar frente al euro y una brusca alza en las tasas de interés internacionales.

Es importante que todos estos ingresos nuevos que el gobierno va a recibir sean conducidos hacia la inversión y no al gasto corriente. La razón

por lo cual se debe enfatizar esto es porque los ecuatorianos vemos que el gasto crece y crece pero no se lo ve reflejado en mejores servicios.

Respecto a la Balanza Comercial durante el primer semestre del año se registró un superávit comercial de US\$ 83.1 millones, las exportaciones totales se redujeron en -5.7%; mientras que las importaciones totales aumentaron en 12.1%. La reducción de las exportaciones se registró debido a menores volúmenes exportados (-6.9%), ya que los valores unitarios aumentaron ligeramente en 1.3%. Respecto a las exportaciones petroleras estas tuvieron una caída tanto en volumen (-12.2%) como en el precio exportado (-2.8%), mientras que las exportaciones no petroleras aumentaron en 8.1% (8.0% en volumen exportado).

El crecimiento del valor de las importaciones para el período fue de 12.1% (19.9% en volumen y -6.4% en valor unitario), estuvo liderado por el incremento de las compras externas de materias primas (17.8% en volumen) y de combustible y lubricantes (27.7% en volumen).

El precio del barril de petróleo ecuatoriano exportado fue de US\$ 49.8, inferior al registrado en similar periodo de 2006(US\$ 51.1). Por su parte, las exportaciones estatales de derivados de petróleo redujeron su volumen exportado en -2.2% (143 mil barriles menos), además los precios de venta fueron menores en 4.2% a los del año anterior.

Los productos de exportación no petroleros de mayor dinamismo fueron: cacao y elaborados, café y elaborados, y alimentos industrializados, con crecimiento en valor de 73.5%, 65.5% y 26.3%, respectivamente.

Los EEUU es el principal destino de las exportaciones del país (43.7%). Los mercados que más incrementaron su participación fueron

Venezuela, India, Rusia y Holanda; en 1.2%, 0.9%, 0.8% y 0.8%, respectivamente. La Unión Europea aumentó su participación en 3.05%, mientras que por el contrario, EEUU redujo su importancia como principal destino de los productos ecuatorianos en 10.5%.

### IPC Y CANASTA BÁSICA ACTUAL

Actualmente los niveles en los precios de los productos de primera necesidad han tenido un incremento motivados por la incertidumbre en la que se desarrolla el Ecuador, además de la fuerte presión política que actualmente se vive en el país.

*Tabla No. 5: Canasta Familiar Básica*

GOBIERNOS	MESES	AÑOS	COSTO CANASTA BÁSICA 1/ (dólares)	INGRESO FAMILIAR MENSUAL 2/ (dólares)	RESTRICCION EN CONSUMO (costo-ingreso) (dólares)	RESTRICCIÓN (porcentual)
<b>Rafael Correa</b>	Enero	2007	453.97	317.34	136.63	30,1%
	Febrero	2007	453.75	317.34	136.41	30,1%
	Marzo	2007	454.29	317.34	136.95	30,1%
	Abril	2007	455.00	317.34	137.66	30,3%
	Mayo	2007	455.29	317.34	137.95	30,3%
	Junio	2007	457.79	317.34	140.45	30,7%
	Julio	2007	461.75	317.34	144.41	31,3%
	<b>Agosto</b>	<b>2007</b>	<b>463.00</b>	<b>317.34</b>	<b>145.66</b>	<b>31,5%</b>

*FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).*

Los precios al consumidor del mes de agosto 2007 aumentaron levemente en el 0.07% a nivel nacional, cifra inferior a la registrada en julio (0.42%).

El costo de la canasta ha ido subiendo paulatinamente durante el año 2007 representando un gasto de \$463.00, sin embargo su ingreso familiar es de \$317.34 lo cual no se ha incrementado en dicho periodo. La restricción presupuestaria es de \$145.66.

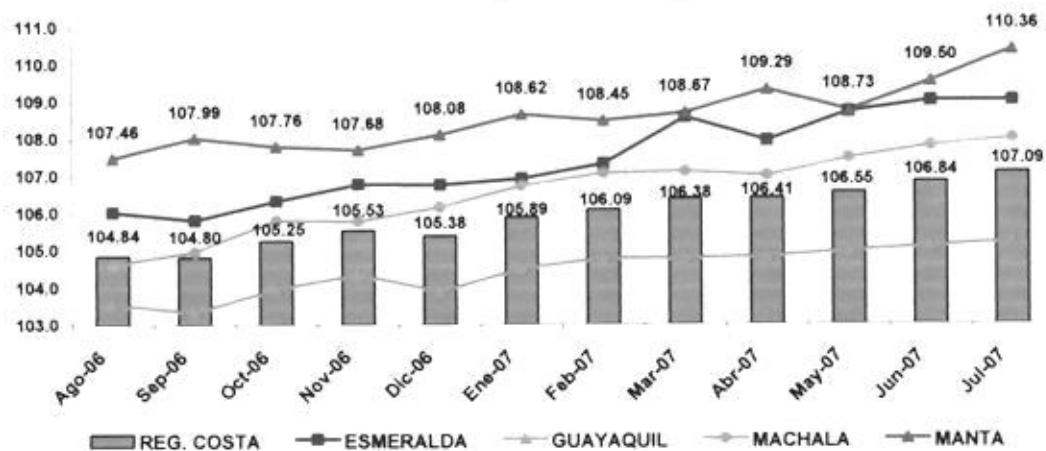
**Tabla No. 6: Índice de Precios al Consumidor Región Costa**

FECHA	GUAYAQUIL	ESMERALDA	MACHALA	MANTA	REG. COSTA
Ago-06	103.54	106.01	104.60	107.46	104.84
Sep-06	103.32	105.79	104.94	107.99	104.80
Oct-06	103.95	106.30	105.78	107.76	105.25
Nov-06	104.32	106.76	105.75	107.68	105.53
Dic-06	103.88	106.74	106.14	108.08	105.38
Ene-07	104.49	106.91	106.71	108.62	105.89
Feb-07	104.75	107.31	107.04	108.45	106.09
Mar-07	104.76	108.55	107.10	108.67	106.38
Abr-07	104.81	107.92	106.98	109.29	106.41
May-07	104.95	108.69	107.44	108.73	106.55
Jun-07	105.07	108.98	107.78	109.50	106.84
Jul-07	105.19	108.99	107.96	110.36	107.09

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

La escasez en varios alimentos (fundamentalmente agrícolas), debido a sequías e inundaciones, y el incremento del precio internacional de los insumos o materias primas importadas, implicó en los meses de junio y julio últimos, una elevación considerable de los costos de producción, según reportes del INEC. Sin embargo en agosto los precios no se incrementaron de manera significativa.

**Gráfico No. 15: IPC por ciudad Región Costa**



FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

Al analizar las ciudades que registran mayores variaciones de precio, se evidencia que el crecimiento del IPC y por ende la inflación es en la ciudad de Quito debido al aumento fundamental de los precios en las Prendas de vestir y calzado, así mismo el alto crecimiento de los precios en Restaurantes y hoteles.

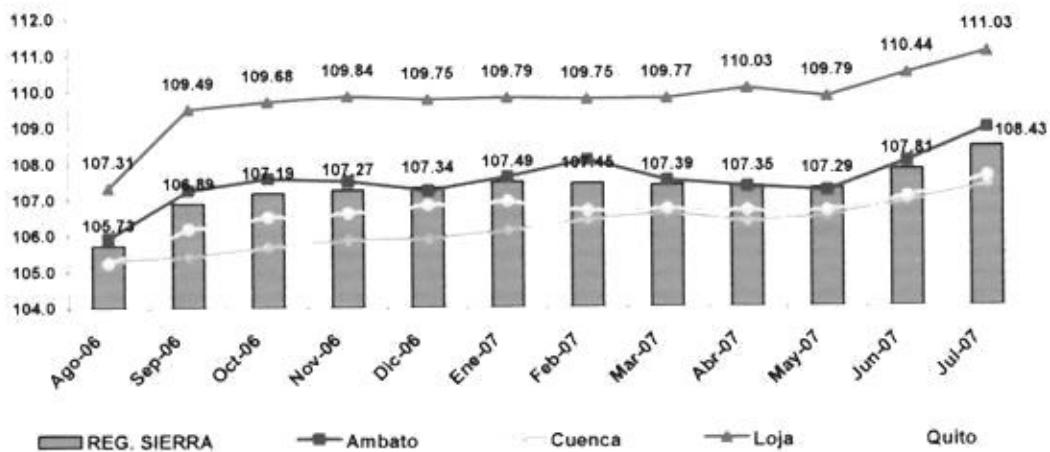
**Tabla No. 7: Índice de Precios al Consumidor Región Sierra**

FECHA	QUITO	CUENCA	AMBATO	LOJA	REG. SIERRA
Ago-06	105.22	105.28	105.90	107.31	105.73
Sep-06	106.15	105.40	107.25	109.49	106.89
Oct-06	106.49	105.66	107.56	109.68	107.19
Nov-06	106.59	105.85	107.50	109.84	107.27
Dic-06	106.82	105.89	107.23	109.75	107.34
Ene-07	106.92	106.10	107.61	109.79	107.49
Feb-07	106.65	106.40	108.07	109.75	107.45
Mar-07	106.69	106.58	107.51	109.77	107.39
Abr-07	106.64	106.33	107.33	110.03	107.35
May-07	106.62	106.47	107.20	109.79	107.29
Jun-07	107.02	106.90	108.01	110.44	107.81
Jul-07	107.59	107.35	108.92	111.03	108.43

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

En el caso de la ciudad de Cuenca el crecimiento de los precios se debió al aumento en bienes y servicios diversos. En segunda instancia se ubican los Muebles, artículos para el hogar y finalmente el consumo de las bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes por incremento desde fábrica en el precio del Whisky.

**Gráfico No. 16: IPC por ciudad Región Sierra**



FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC)

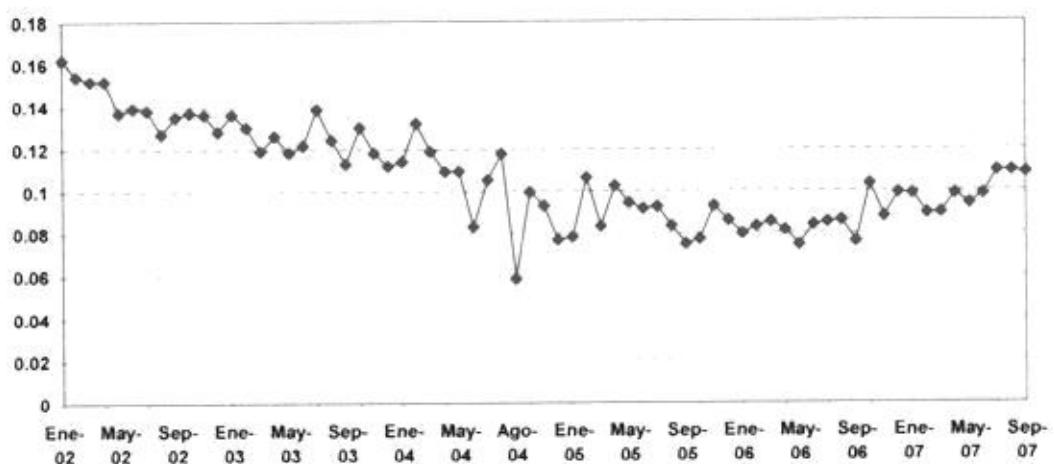
Cabe señalar que al mes de agosto de 2007 la tasa de inflación anual del índice de precios al productor continúa con una nueva tendencia alcista, que reinicia desde el mes de mayo de 2007 y que para agosto alcanzó una tasa de 9.72%. El crecimiento del IPP al igual que en el mes anterior continúa marcado por la evolución de los productos de la agricultura,

selvicultura y pesca (26.68%), siendo éste el nivel anual más alto registrado en el año 2007.

## TASAS DE INTERES

A pesar de cierta incertidumbre política que vive el país, las tasas de interés han mostrado una cierta estabilidad, la tasa activa referencial de acuerdo a su serie histórica se ha mostrado más estable en los años 2006 a la actualidad.

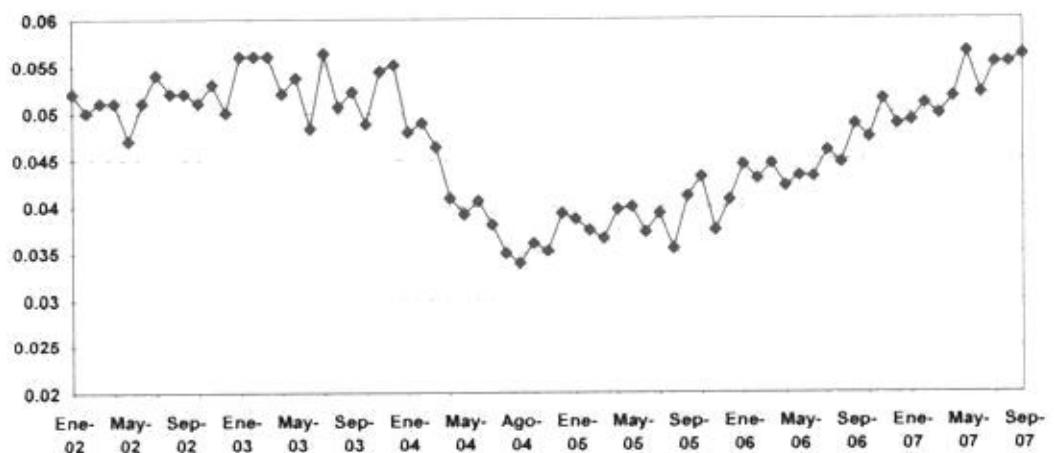
*Gráfico No. 17: Tasa Activa Referencial*



FUENTE: Banco Central del Ecuador.

Para la primera semana del mes de septiembre es de 10.82% mientras que la tasa pasiva, tasa que utilizan los bancos para sus captaciones se sitúa en el 5.61%.

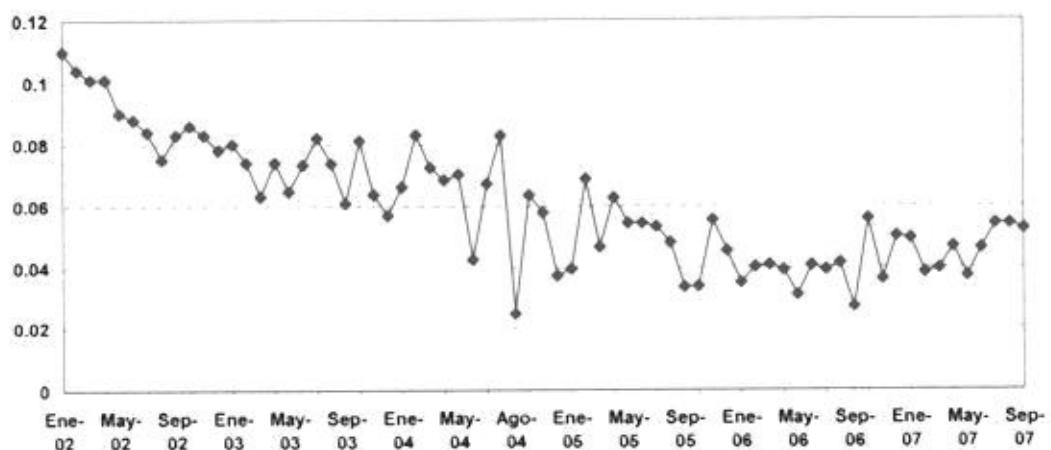
*Gráfico No. 18: Tasa Pasiva Referencial*



*FUENTE: Banco Central del Ecuador.*

Podríamos mencionar que la razón principal por la cual las tasas de interés marcan una tendencia a la baja es por el incremento de liquidez que el gobierno maneja por los nuevos ingresos petroleros. Dada la situación actual en el medio oriente el precio del barril de petróleo no parece estabilizarse y por consecuencia esto causara que el gobierno maneje un superávit fiscal, productos de los importantes niveles de ingresos que genera de petróleo.

*Gráfico No. 19: Margen Financiero*



*FUENTE: Banco Central del Ecuador.*

Así mismo se muestra a través del spread financiero la regulación que ha llevado el banco central, el sistema financiero tiene un margen de 5.21% en la primera semana del mes de septiembre.

#### *1.1.3.2. Entorno Legal y Político.*

El marco legal dentro del Ecuador proporciona tres instituciones básicas indispensables para impulsar el desarrollo económico: derechos de propiedad fungibles, organizaciones empresariales y mercados expandidos. El sistema de propiedad predial en Ecuador está en camino a suministrar los seis efectos que debe proporcionar un sistema moderno para facilitar la transacción de activos y su circulación en el mercado. La constitución ecuatoriana de 1998 reconoce el derecho a la propiedad privada, establece garantías para su protección señala las limitaciones a su ejercicio. La propiedad es reconocida y garantizada siempre que cumpla una función social. Deberá procurar el incremento y la redistribución del ingreso, y permitir el acceso de la población a los beneficios de la riqueza y el desarrollo (art. 30).

Para hacer efectivo el derecho a la vivienda y a la conservación del medio ambiente, las municipalidades podrán expropiar, reservar y controlar áreas para el desarrollo futuro. Igualmente, a este efecto se prevé que el Estado estimule programas de vivienda de interés social (art. 32).

En Ecuador existe una serie de leyes especiales que establecen restricciones específicas al ejercicio de la propiedad, algunas de las cuales merecen especial atención por su escasa vigencia social y porque sirven como referencia para identificar fuentes de extralegalidad. Entre estas restricciones encontramos:

- Los extranjeros no pueden adquirir, a ningún título, con fines de explotación económica, tierras o concesiones en zonas de seguridad nacional.
- El patrimonio forestal del Estado y los bosques naturales son territorios que no son materia de dominio privado y sobre el que no cabe la adquisición de derechos reales por prescripción, ni pueden ser objeto de disposición por parte del Instituto Nacional de Desarrollo Agrario. El reglamento de la Ley determina que cuando estas tierras sean adjudicadas a una organización campesina no podrán venderlas.
- Las adjudicaciones de áreas cubiertas de bosques naturales a favor de empresas industriales madereras nacionales están sujetas a condiciones resolutorias de mantener el uso forestal permanente y reforestación. Dichas tierras no pueden ser fraccionadas o cedidas, ni constituidas con gravámenes de ninguna especie, a menos que se lo haga dentro de la unidad industrial de que formen parte.
- Los bosques que se encuentran en tierras comunitarias de los pueblos indígenas, negros o afroecuatorianos, no están sujetos a esas limitaciones, pero para ser aprovechadas exclusivamente por tales pueblos, requieren previa autorización del Ministerio de Ambiente.
- Las Áreas Naturales son tierras que la Ley considera inalienables, imprescriptibles e inalterables. Las tierras y recursos naturales de propiedad privada comprendidas dentro de los límites de este patrimonio, están sujetas a expropiación o reversión al dominio del Estado.
- Las tierras adjudicadas por el Instituto Nacional de Desarrollo Agrario en beneficio de los indígenas, montubios y afroecuatorianos están impedidas de ser enajenadas, divididas, prorrateadas y fraccionadas.

- Las viviendas urbanas adquiridas, construidas o mejoradas con incentivos para la vivienda no pueden ser enajenadas durante 3 años. El Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda puede autorizar la enajenación, antes del plazo establecido, por razones debidamente fundamentadas.
- Los solares de terrenos adjudicados por la Municipalidad de Guayaquil en sectores urbanos marginales, se constituyen obligatoriamente en patrimonio familiar. Una vez inscritos en el Registro de la Propiedad, su enajenación está prohibida durante el lapso de cinco años.

Estas limitaciones descritas carecen de aplicación efectiva. En la práctica, existe un mercado sobre estos predios. Las restricciones legales no impiden la transferencia de dichos bienes en un mercado informal, pero privan de seguridad a quienes adquieren derechos sobre los predios. Ello genera una fuente adicional de extralegalidad en las transacciones de propiedad, ya que las transferencias y divisiones no pueden ser inscritas en el Registro de la Propiedad.

En la actualidad las hipotecas vuelven a tener vigencia después de la crisis bancaria y se espera que tomen más importancia en el futuro. El mercado de bienes raíces está creciendo por sus facilidades de pago, financiamientos y tasas de interés a la baja, que incentiva la compra de vivienda de primera y segunda mano, lo que implica que empiece a revalorizarse el crédito hipotecario.

Para constituir una hipoteca, se necesita primero celebrar el contrato por escritura pública y después inscribirla en el Registro de la Propiedad. Según la percepción de abogados y funcionarios financieros, la constitución –y posterior ejecución de la hipoteca- es un trámite excesivamente

engorroso y lento. Una hipoteca se constituye en un plazo de entre 60 y 80 días. Este tiempo se debe a las barreras de acceso existentes en los trámites de constitución de hipotecas. Las más comunes son:

- **Errores en la información del avalúo y catastro:** las propiedades suelen estar mal catastradas en los archivos municipales, por lo que hay que corregir y actualizar la información en la base de datos.
- **Errores en el Registro de Propiedad:** el certificado de expensas suele presentar errores al momento de su emisión inicial; el poder de los representantes suele ser materia de observaciones y se exige el certificado de avalúos y catastros del último año.
- **Deficiencias:** en escrituras públicas y títulos de propiedad, relacionadas con la propiedad horizontal, alicuotas, etc.
- **Regularización del pago de impuestos:** se exige el pago de deudas pre existente por concepto de alcabala e impuesto predial.

Es común el pacto de "prohibición de enajenar", con la finalidad de evitar tercerías que puedan demorar la ejecución del gravamen. Este pacto es una costumbre que responde a una ineficiencia del sistema porque la hipoteca no requiere de esa prohibición, en la medida que el gravamen tiene la fuerza persecutoria y es ejecutable independientemente de quién sea el propietario del bien hipotecado.

Un fenómeno reciente en auge es el "coyoterismo", mediante el cual quien financia el viaje del emigrante exige la constitución de una hipoteca que respalde el pago de la deuda. En ocasiones, se reitera los documentos de propiedad del garante del préstamo.

El contrato de arrendamiento para locales comerciales y vivienda tiene mucha vigencia en Ecuador. De acuerdo a la ley, los contratos tienen una duración mínima de 2 años. Teóricamente, el contrato puede ser verbal

o escrito, pero como se exige contrato escrito cuando el inmueble está amoblado o la renta es alta, en la práctica todos los arrendamientos deben llevar forma escrita.

Respecto a las licencias de construcción, en Quito, el permiso de construcción busca certificar que las edificaciones en construcción cumplan los requisitos solicitados por el Municipio. El trámite es rápido y sencillo. No obstante, el procedimiento donde sí se revisa previamente las condiciones técnicas de la construcción, es el de aprobación de planos arquitectónicos, el cual se debe obtener para realizar cualquier edificación. La Municipalidad estima que entre 50% a 60% de la ciudad está construida sin permiso. Actualmente está aprobada una Ordenanza de Regularización de Construcciones Informales, que establece una moratoria de un año para acogerse a la amnistía.

En Guayaquil, el trámite se sigue ante la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro de la Municipalidad y dura 30 días laborables. Además de los requisitos previstos en la norma, la entidad tiene un grado de discrecionalidad muy alto pues se reserva la facultad de exigir adicionalmente la presentación parcial o total de planos o estudios técnicos, lo cual puede elevar considerablemente los costos de transacción.

Respecto a los créditos, después de la crisis bancaria de 1999, se ha producido una recuperación de las colocaciones de crédito en el sector privado. La banca tradicional atiende básicamente a clientes de sectores urbanos que cuentan con grandes volúmenes de ventas o bienes de valor suficiente para otorgar en garantía. Estos bancos suelen requerir los registros contables como principal requisito para evaluar una solicitud de crédito. Como se calcula que sólo una quinta parte de microempresas llevan registros contables, estas ven limitado su acceso a créditos tradicionales. El

otro requisito de uso generalizado es la garantía personal hasta los US\$ 20.000 y la garantía real por encima de ese monto.

El principal motivo por el cual se retrasa el desembolso de un crédito hipotecario en la banca tradicional son los problemas en la constitución de la hipoteca, que llevan a que el procedimiento tome entre 60 y 90 días.

Las instituciones que otorgan micro créditos no toman en cuenta si la empresa del cliente está formalizada o si tiene personería jurídica. Lo que analizan es la fuente de repago, tanto del solicitante como de los familiares, y que la garantía cubra aproximadamente el 140% del crédito. Esto último debido al costo de oportunidad y los altos costos de transacción para la institución financiera en caso de incumplimiento del cliente. Como no suelen existir registros contables, en muchos casos se revisan las facturas de compra y venta. El trámite toma un promedio de 8 días. Las principales barreras de acceso son: la falta de sistemas de información en zonas rurales, la ausencia de predios titulados para dar en garantía en caso de montos altos, la dificultad para conseguir garantías personales aceptables por la institución, el costo del crédito motivado por altas comisiones que cubren el riesgo y que se suman a la tasa de interés, así como la poca capacidad financiera de los usuarios. La prenda es usada como un mecanismo de presión antes que como un mecanismo de recuperación judicial. El Banco Solidario, el más importante en el ámbito de los micro créditos, suele también otorgar facilidades a quienes reciben remesas desde Italia o España o puedan otorgar garantías como objetos de oro.

Respecto al entorno político, en 1979 Ecuador recuperaba el orden constitucional, tras nueve años de dictaduras militares, con optimismo y esperanza. Sin embargo, en 2006 el país atraviesa un momento de frustración y desencanto debido a la inestabilidad política. En los últimos diez año hubo cinco presidentes; un gran divorcio entre los partidos políticos y la

sociedad civil (que desconfía profundamente de éstos) y los mecanismos de representación democráticos, buscando incidir en la política a través de la acción directa, poniendo así en peligro la democracia —que empieza a ser entendida de forma corporativa—; y unas instituciones desprestigiadas, especialmente las relacionadas con la justicia. La suma de todo esto muestra un Estado en descomposición que no es capaz de cumplir sus funciones básicas.

Ante este diagnóstico, España debe cooperar con Ecuador para el fortalecimiento institucional y la gobernabilidad democrática, ofreciendo su experiencia a los actores ecuatorianos a través de programas de formación e intercambio y haciendo hincapié en dos instituciones básicas del sistema democrático: la justicia, orientándose a la consecución de un sistema judicial independiente y transparente, y los partidos políticos, base de la democracia representativa. Los partidos políticos españoles deberán hacer un mayor esfuerzo por estar presentes en el país e intercambiar su experiencia con sus homólogos ecuatorianos.

#### 1.1.3.3. *Entorno Comercial e Inversión.*

Respecto al comercio y la inversión entre España y Ecuador éstas se presentan débiles. Los flujos comerciales bilaterales entre ambos países han sido relativamente bajos. En ningún caso aparecen para el otro entre los diez socios comerciales más importantes o "socios estratégicos". En 2003, el comercio global bilateral alcanzó los 285 millones de euros (superando el récord de 1997) correspondiendo a 129 millones de euros a exportaciones españolas a Ecuador. Esto supone que Ecuador es para España el 11vo. Socio. A la inversa, España fue el sexto cliente en 2003, lo que supone un total de 156 millones de euros (un 39% más que el año anterior).

Sin embargo, se ha detectado un nuevo nicho de comercio, "el comercio de nostalgia", que podría cambiar la importancia de las relaciones comerciales, sobre todo para Ecuador. Aquí vemos la creciente importación de productos autóctonos ecuatorianos, de alimentación, que previsiblemente irá a más a medida que éstos vayan diversificando y que su penetración en España sea más profunda. En este sentido, podría empezarse a promover contactos institucionales –todavía muy escasos o casi inexistentes- con el fin de promover un mayor conocimiento de los productos y un mayor intercambio. En Ecuador existen dos Cámaras de comercio españolas, en Quito y Guayaquil, que tienen la función de promover el comercio a través de la organización de Ferias y Exposiciones. Lo mismo podría hacerse al otro lado del Atlántico para acercar los productos ecuatorianos al consumidor español. Además, Ecuador podría promover más su imagen como destino turístico en nuestro país.

En cuanto a la inversión extranjera directa (IED), las cifras de los diez últimos años, el porcentaje que España invierte en Ecuador respecto al total de su inversión en América Latina es muy bajo, por no decir casi insignificante: si partimos del año 2000, en el que se produjo una fuerte desinversión, hasta hoy, sólo en 2003 se superó el 0,1% del total latinoamericano. Si bien es cierto que, en este período, consorcios mantenidos por empresas españolas –como la constructora Dragados, Telefónica Móviles, o la petrolera Repsol YPF- con el Gobierno ecuatoriano han colaborado a desmotivar a potenciales inversores. A la luz de estas cifras, parece oportuno preguntarse cómo atraer la inversión española al país. En este sentido, las exigencias de los inversores extranjeros pasan por tres aspectos fundamentales: estabilidad política, seguridad jurídica y continuidad en las políticas macroeconómicas. Una vez producido el desembarco de las grandes empresas deberían promoverse el establecimiento de PYMES a través de proyectos de codesarrollo.

Por otro lado, España y Ecuador ya cuentan con una serie de mecanismos bilaterales que facilitan la inversión. Pero, además, podrían implementarse otros, como por ejemplo el Comité bilateral de hombres de negocios, que ya funciona con argentina, o un alto funcionario, actor gubernamental en contacto con las altas instituciones del país receptor, capaz de transmitir las inquietudes de las empresas de origen a la autoridad correspondiente. Esta figura ya existe en Colombia y se trató de establecer en Perú sin éxito. Por su parte, las empresas españolas no deben perder de vista el concepto de "responsabilidad social", tratando de mejorar la imagen de las inversiones en el país y tratando, además, que éstas contribuyan más y mejor al desarrollo y estabilidad del país.

#### *1.1.3.4. Entorno Social*

Ecuador es un país muy diverso, con grandes diferencias territoriales (Costa, Sierra, Amazonía e Insular), étnicas y culturales. A esto hay que sumar la inexistencia de partidos de implantación nacional que cohesionen de algún modo las reivindicaciones de los diferentes actores políticos. Durante años se ha debatido un modelo de estado capaz de articular estas diferencias. En este sentido, España puede contribuir con su experiencia autonómica al diseño de un modelo adecuado para Ecuador. No se trata de exportar, pues hay que tener en cuenta las particularidades históricas y el debate todavía existente sobre la identidad nacional en el Ecuador. Esto ya se viene haciendo y seguirá estando muy presente en la agenda del siglo XXI: destaca la capacitación de las autoridades y funcionarios de las municipalidades para una gestión eficaz y transparente de las competencias adquiridas con la reforma constitucional de 1997, la promulgación de la "Ley de participación social y descentralización" el mismo año y la "Ley de gobiernos municipales" de 2001. También es importante fortalecer las instituciones municipales desde el principio, ya que si la descentralización no se ve acompañada de una mayor y mejor democracia (mayor transparencia

y menor corrupción) sólo conducirá a un nuevo modelo de relaciones clientelares.

Desde España se apuesta claramente por el multilateralismo y la integración como respuesta a la globalización, apoyándose en la propia experiencia española tras la adhesión a las instituciones europeas. Sin embargo, a la luz de los últimos acontecimientos en el subcontinente, la integración latinoamericana presenta un panorama ciertamente complicado: las crecientes disputas entre países grandes y pequeños en el MERCOSUR, la salida de Venezuela de la CAN y del G-3 y la emergencia de otros proyectos poco definidos como la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA) o Unasur. Estas circunstancias, junto con la nacionalización de los hidrocarburos bolivianos, dibujan un mapa incierto del futuro latinoamericano.

Ecuador también introdujo reformas en su Ley de Hidrocarburos que obligan a las petroleras extranjeras que operan en el país a pagar al Estado al menos el 50% de los beneficios obtenidos de sus explotaciones. En el mes de mayo del 2006, tras meses de protestas populares, y en medio de la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los EEUU, el Gobierno ecuatoriano, a través de su ministro de Energía hizo pública la decisión de dar por finalizado el contrato con la petrolera estadounidense Occidental (Oxy). Esta decisión tuvo como primera consecuencia la parálisis de las negociaciones del TLC e hizo pensar en el exterior que Ecuador se estaría moviendo hacia posiciones similares a las de sus vecinos bolivianos y venezolanos. Este extremo fue inmediatamente desmentido por las autoridades ecuatorianas que insistieron en desvincular el tema de la Oxy del decreto boliviano o de la influencia de Hugo Chávez, afirmando que era "una cuestión jurídica y no política".

Por otro lado, la IV Cumbre UE-América Latina, celebrada en Viena, se resintió de esta crisis de integración latinoamericana y sólo en el último momento la Comunidad Andina de Naciones (CAN) consiguió pactar el inicio de las negociaciones para un Acuerdo de asociación. Esto es, a priori, una buena noticia para Ecuador y sus actuales socios andinos, aunque todavía hay que ser cauto en cuanto a las expectativas: habrá que ver si la CAN es capaz de llenar de contenido la Declaración de Viena. En este sentido, Ecuador podría desempeñar a partir de ahora un papel más relevante dentro de la CAN con el fin de impulsarla tras la crisis que supuso para la organización la salida venezolana. Además, la mano tendida de la UE hace pensar que tal vez se interese más por la CAN ahora que no está Chávez en ella.

España debe apoyar los procesos de integración por encima de banderías políticas, siempre que sean factibles y no excluyentes. Al mismo tiempo debería apoyar negociaciones bilaterales de la UE con países concretos. Por eso, desde su doble condición de país europeo e iberoamericano deberá ser quien más activamente defienda los intereses de Ecuador en las instituciones europeas y, eventualmente, actuar como interlocutor en el empeño de alcanzar un acuerdo bilateral preferencial con la UE al estilo de México y Chile.

#### 1.1.3.5. *Entorno cultural*

Parece claro que en el futuro las relaciones bilaterales entre Ecuador y España debido a un mutuo conocimiento sería la clave para potenciar la presencia de unos y otros en cada una de las orillas. En este sentido, los instrumentos de la “diplomacia pública” –becas, actividades culturales y medios de comunicación – juegan un papel decisivo y, por lo tanto, deberían reforzarse.

En lo referido a la educación, el intercambio de estudiantes permite establecer redes de cooperación académica para el futuro. Actualmente, en España conceden becas a latinoamericanos la Fundación Carolina y el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación (MAEC). La unión Europea, a su vez, cuenta con el Programa Alba para estudiantes de América Latina. Otra propuesta interesante a la luz de los resultados obtenidos en Europa sería la de crear un programa similar al Erasmus para alumnos universitarios.

Para un mayor conocimiento mutuo deberían promoverse proyectos culturales ambiciosos que mostrasen las diferentes facetas de nuestras sociedades en el otro país. Por ejemplo, España debería tratar de modificar su negativa imagen histórica de potencia colonial, del mismo modo Ecuador debería fomentar el conocimiento de su país en España. Pese a que en España se conoce a los ecuatorianos por su presencia, pocos tienen una imagen clara del país, de sus riquezas, su interés turístico, etc.

En este sentido, a comienzo de este año la Sociedad Estatal para la Acción Cultural Exterior española, la SEACEX, tiene previsto inaugurar una exposición itineraria en Madrid sobre la historia del Ecuador desde la etapa precolombina hasta el período republicano contemporáneo. Éste tipo de iniciativas podrían repetirse, participando ambos países en su organización.

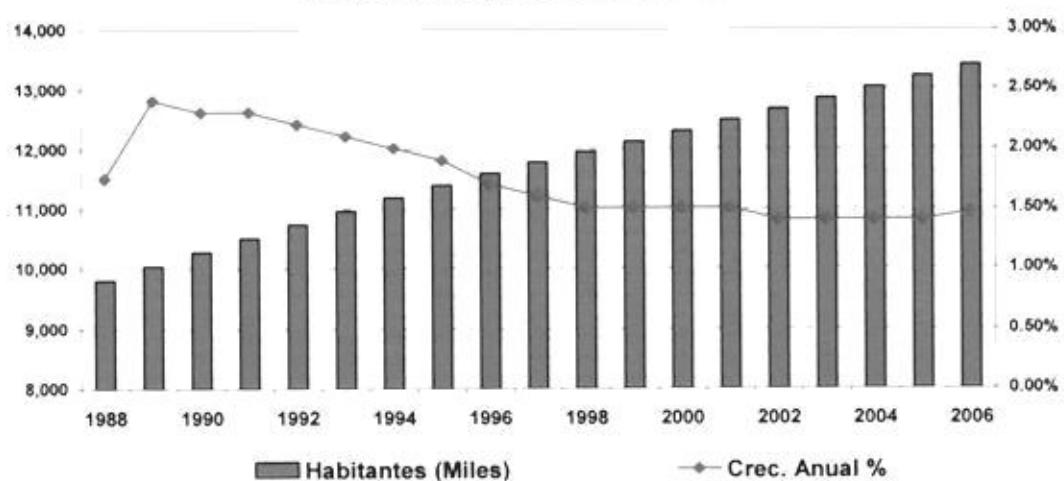
#### **1.1.4. Microentorno**

##### **1.1.4.1. Clientes internos**

Actualmente el Ecuador cuenta con aproximadamente 14 millones de habitantes, dicha población es etnoracialmente diversa. Según el Instituto Nacional de Estadística y Censo del Ecuador (INEC), la población ecuatoriana por autodefinición étnica está compuesta por, mestizos 74,4%, blancos 10,5%, amerindios 1,8%, mulatos 3,7%, negros 4,2% y otros 0,3%. A pesar que los ecuatorianos hace tan sólo un siglo se concentraban con

más alta frecuencia en la región Sierra en los Andes, hoy en día la población está dividida casi equitativamente entre esta región y la Costa, es por esto que la inmigración hacia las ciudades- particularmente a las metrópolis- en todas las regiones ha incrementado la población urbana a un 55%.

Gráfico No. 20: Población del Ecuador



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC.

La región amazónica del Oriente, que se sitúa al este de la Sierra y que constituye casi la mitad del territorio ecuatoriano, permanece escasamente poblada. El Oriente contiene sólo un 3% de la población, la mayoría siendo indígenas amazónicos que siempre fueron libres y no sujetos a la conquista española. Estas nacionalidades indígenas amazónicas han mantenido sus tradiciones, cultura y lenguas totalmente intactas, y se mantienen a distancia y cautos hacia el resto de la población ecuatoriana, en especial a los recién llegados colonos mestizos y blancos a tierras amazónicas. Estos colonos recién llegados se acentúan aquí a consecuencia de la pequeña inmigración sentida (primordialmente por emigrantes mestizos de la Sierra) que ocurrió durante y después de la década de los 70's cuando el gobierno auspició a compañías multinacionales la explotación de reservas de petróleo en esa región.

Según la estructura de la población podemos agruparla por su edad:

**Tabla No. 8: Estructura de la Población por Edad y Sexo**

Grupos	Porc. Pobla.	Part. Hombres	Part. Mujeres	Total Part.
0-14 años	34.90%	50.83%	49.17%	100.00%
15-64 años	60.60%	49.50%	50.50%	100.00%
65 años y más	4.50%	46.28%	53.72%	100.00%
	<b>100.00%</b>	<b>49.82%</b>	<b>50.18%</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Los rangos de Edad Media está alrededor de 22.5 años, para los hombres 22 años y para las mujeres de 23 años. De acuerdo a la investigación el índice de crecimiento poblacional es de 1.91%, el Índice de Natalidad 24.94 nacimientos por cada 1,000 de población así mismo el Índice de Defunciones es de 5.29 defunciones por cada 1,000 de población. El índice neto de Inmigración es de -0.52 inmigrantes por cada 1,000 de población lo que nos demuestra que a pesar de que existe un alto nivel de emigración por parte de los países vecinos tales como Colombia, Perú es más la salida de los ecuatorianos al exterior. En cuanto a la población de extranjeros y extranjeras, la más numerosa en el Ecuador es la colombiana. De esta población no se posee cifras exactas debido al ingreso clandestino, pero las más conservadoras calculan un número de por lo menos medio millón de personas, ubicados especialmente en las provincias fronterizas de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos y la zona de Santo Domingo de los Colorados (provincia de Pichincha), en su mayoría campesinos pobres e indocumentados, lo que les impide tener acceso a la propiedad, educación, salud, etc.

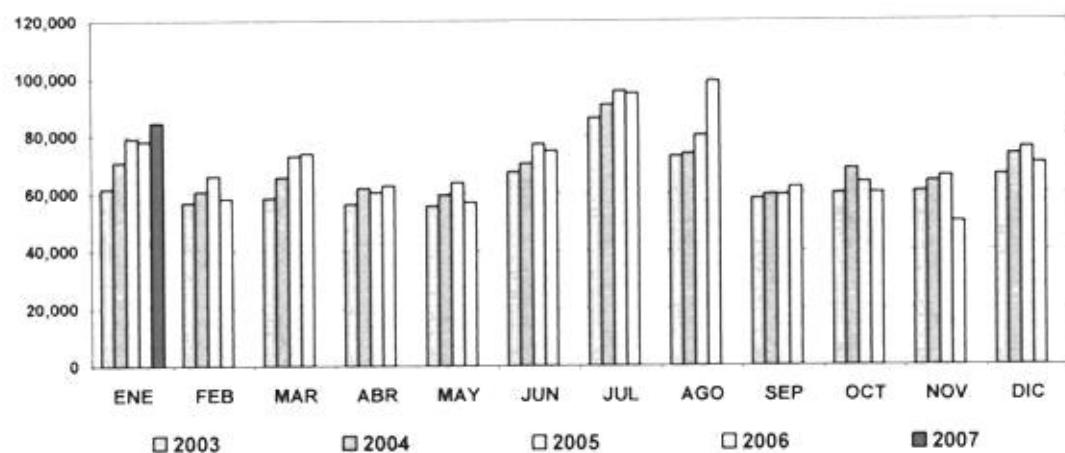
De otro lado, el Ecuador ha pasado a ser un país receptor de extranjeros procedentes de otros continentes, principalmente de Asia, igualmente de África se reporta el ingreso de 963 personas y la salida de 38 personas. Gran parte de estas personas han sido traídas por redes de coyotes y luego abandonadas en territorio ecuatoriano. Muchas de ellas se encuentran detenidas por indocumentadas o en situación migratoria irregular.

*Tabla No. 9: Llegadas de Extranjeros al Ecuador*

FECHA	2003	2004	2005	2006	2007
ENE	61,688	70,868	79,118	78,121	84,707
FEB	56,922	60,761	66,052	58,203	
MAR	58,492	65,619	72,880	73,930	
ABR	56,327	61,874	60,489	62,732	
MAY	55,770	59,509	63,792	57,039	
JUN	67,527	70,373	77,059	74,717	
JUL	86,293	90,882	95,621	94,923	
AGO	72,795	73,697	80,181	98,938	
SEP	58,155	59,541	59,431	62,191	
OCT	59,966	68,377	63,755	60,046	
NOV	60,589	64,036	65,896	49,929	
DIC	66,252	73,390	75,614	70,232	
<b>TOTAL</b>	<b>760,776</b>	<b>818,927</b>	<b>859,888</b>	<b>841,001</b>	<b>84,707</b>

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

*Gráfico No. 21: Entrada de Extranjeros*



FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

Un índice importante de analizar es la Mortalidad infantil, el total de defunciones infantiles es de 31.97 por cada 1,000 partos vivo, este índice puede ser dividido según su sexo y es así que tanto para las mujeres el índice es 26.39 defunciones por cada 1,000 partos vivos y para los hombres es de 37.28 defunciones por cada 1,000 partos vivos.

Dentro de las expectativas de vida al Nacer podemos decir que la población total tiene una expectativa de 71.89 años, en los hombres este índice resulta en 69.06 años y en las mujeres 74.86 años, así mismo el

índice de fertilidad nos muestra que cada mujer tiene aproximadamente 3 hijos nacidos.

La falta de políticas redistributivas han conducido a la persistencia de un alto grado de pobreza en Ecuador. Se estima que en el 2005 la incidencia de la pobreza alcanzaba entre 30 y 55% de la población, dependiendo de si se aplica una línea de pobreza "baja" o "alta"<sup>4</sup>. Las determinantes socioeconómicas de la pobreza se asocian en forma estructural con la distribución de activos productivos (tierra, créditos) y humanos (educación). La probabilidad de ser pobres es mayor para los hogares : a) con mayor número de miembros ; b) con un jefe con menos educación; c) con un jefe obrero o trabajador por cuenta propia; d) con un jefe que trabaja en la agricultura, el comercio o servicios informales, y e) con un jefe que se identifique como indígena. La mejora en los niveles educacionales de la población probablemente ha aportado a la reducción de la pobreza. Sin embargo, la educación por sí sola no garantiza la superación de la pobreza.

Dado todos estos aspectos demográficos en el Ecuador, y de acuerdo a los datos obtenidos por la Dirección Nacional de Migración el grupo de las mujeres han comenzado a emigrar cada vez más en forma autónoma, dadas las nuevas tendencias en los flujos migratorios y como consecuencia de la globalización y de las reformas económicas estas han permitido que las mujeres jueguen un papel activo en la toma de decisiones para emigrar en procura de un mercado que les posibilite mejores oportunidades laborales y económicas, para de esa forma apoyar a su familia.

---

<sup>4</sup> Se define como línea de pobreza "baja" el equivalente de US\$ 60 por persona y por mes.

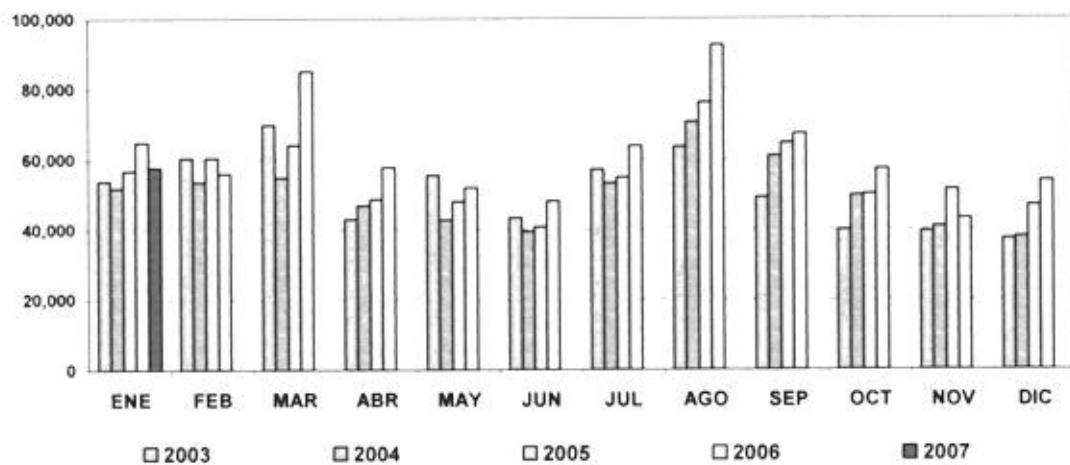


**Tabla No. 10: Salida de Ecuatorianos**

MESES	2003	2004	2005	2006	2007
ENE	53,943	51,940	56,881	64,964	57,755
FEB	60,528	53,613	60,491	56,090	
MAR	69,997	54,990	64,205	85,070	
ABR	43,019	46,965	48,737	57,904	
MAY	55,521	42,786	48,063	51,991	
JUN	43,383	39,513	40,742	48,172	
JUL	57,274	53,351	54,986	63,939	
AGO	63,643	70,620	76,245	92,421	
SEP	49,210	61,082	64,724	67,326	
OCT	39,876	49,736	50,152	57,313	
NOV	39,411	40,872	51,476	43,126	
DIC	37,301	37,851	46,899	53,907	
<b>TOTAL</b>	<b>613,106</b>	<b>603,319</b>	<b>663,601</b>	<b>742,223</b>	<b>57,755</b>

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

**Gráfico No. 22: Salida de Ecuatorianos**



FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

#### 1.1.4.2. Clients exteriors

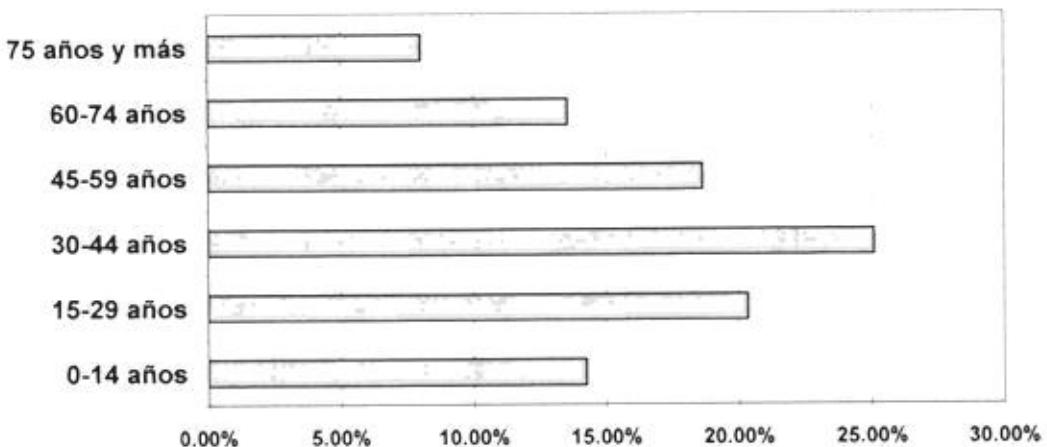
Los potenciales clientes externos para la institución financiera podrían ser los residentes en España tanto emigrantes como los propios ciudadanos españoles. España tiene una población de 44'708.964 habitantes en el 2006 pero se espera según el avance del padrón del INE para el 2007 alcanzaría una población de 45'116.894 habitantes. Es el quinto país más poblado de la Unión Europea; su densidad poblacional es de 88.6 hab./Km<sup>2</sup> es menor que la de la mayoría de otros países de Europa Occidental.

**Tabla No. 11: Estructura de la Población por Edad**

Grupos	Porc. Pobla.
0-14 años	14.26%
15-29 años	20.35%
30-44 años	25.10%
45-59 años	18.66%
60-74 años	13.58%
75 años y más	8.05%
	<b>100.00%</b>

FUENTE : Ministerio de Economía Español.

**Gráfico No. 23: Población por Edad**



FUENTE: Ministerio de Economía Español - INE

La edad media de la población residente en España en el año 2006 era de 40.1 años: 38.7 años para los varones y 41.4% años para las mujeres. El 15.3% de la población tenía menos de 16 años, el 69.0% tenía entre 16 y 65 años, mientras que el 15.7% de la población tenía más de 65 años. Amenazada la sociedad española de un envejecimiento irreversible de la población, la llegada de inmigrantes desde los años 1990 ha frenado este proceso: la edad media de la población extranjera residente en España era de 32.8 años en el 2004, frente a 41.0 años de media de los nacionales. Según la Organización Mundial de la Salud, en el año 2006 la esperanza de vida en España estaba situada en los 80.3 años de media: 76.9 los hombres y 83.6 las mujeres.

En el 2006 en España había 22.608.498 mujeres (50.57% del total de la población) y 22.100.466 varones (49.43%). Los varones son mayoritarios

entre la población menor a 49 años, mientras que a partir de los 50 años las mujeres son más numerosas.

Un dato interesante son las estadísticas en proporción hombres/mujeres en España, donde podemos encontrar que al nacimiento existe 1.07 hombres/mujer, menores a 30 años 1.06 hombre/mujer, de 30 a 65 años 1.02 hombres/mujer más de 65 años 0.73 hombres/mujer y el total de la población es de 0.98 hombres/mujer.

Según los datos del INE para el 2006, se tienen los siguientes datos relacionados con la natalidad en España:

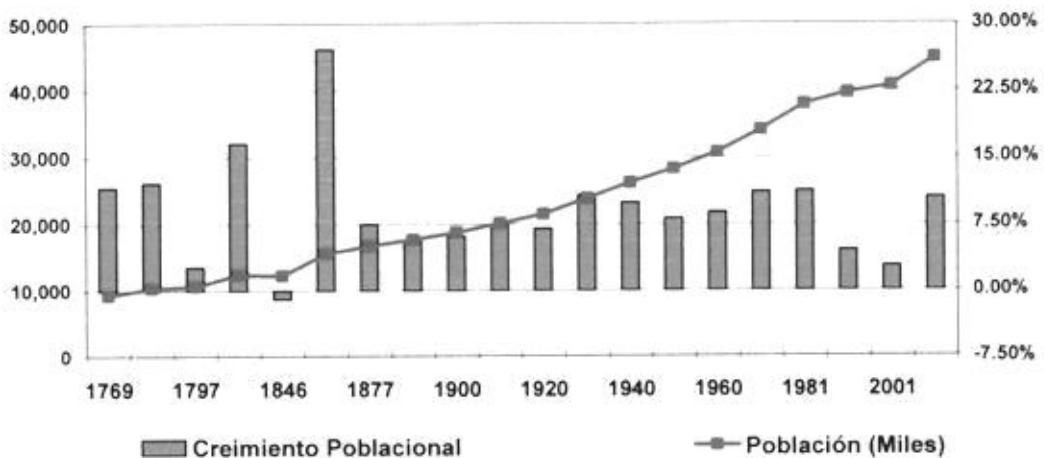
- ✓ Tasa bruta de natalidad: 10,75 por mil.
- ✓ Tasa global de fecundidad: 41,95 por mil.
- ✓ Número medio de hijos por mujer: 1,346.
- ✓ Edad media al nacimiento del primer hijo: 29,33 años.
- ✓ Edad media a la maternidad: 30,90 años.
- ✓ Porcentaje de nacidos de madre no casada: 26,57%.

Datos relacionados con la mortalidad en España para el año 2006.

- ✓ Tasa bruta de mortalidad: 8,93 por mil.
- ✓ Tasa de mortalidad infantil: 3,79 por mil nacidos vivos.



Gráfico No. 24: Población en España



FUENTE: Ministerio de Economía Español - INE

Desde 1976, el hundimiento de la tasa de fertilidad provocó una lentitud en el crecimiento de la población española, llegándose a prever la amenaza de un crecimiento negativo para el 2030. Sin embargo, la llegada masiva de inmigrantes desde a finales de los noventa ha permitido un nuevo despegue en el número de habitantes del país: de hecho este fenómeno ha provocado una tasa de crecimiento, alrededor de 2% anual desde el 2001, más bien propia de países africanos o asiáticos. El crecimiento vegetativo, aún bajo, ha empezado a crecer gracias a la mayor tasa de fertilidad de los nuevos residentes.

Según el censo INE2006, el 9,27% de población española es de nacionalidad extranjera. La inmigración a gran escala empezó a mediados de la década de los noventa, desde el 2000, España ha recibido el segundo mayor número de inmigrantes de todo el mundo en términos absolutos (tras Estados Unidos) y la tasa de inmigración más elevada del planeta. La mayoría de los inmigrantes que llegan a España provienen de Iberoamérica (en un 36,21%), seguido de Europa Occidental (21,06%), Europa del Este (17,75%) y el Magreb (14,76%). La distribución geográfica de los extranjeros es muy irregular, concentrándose a lo largo de las costas mediterránea y

canaria, en Madrid y alrededores, en general acentuando aún más las ya profundas diferencias regionales de la población del país.

## **1.2. EL PRODUCTO**

### ***1.2.1. Características del Producto***

#### ***1.2.1.1. Desarrollo del producto***

Los productos y servicios financieros poseen un ciclo parecido a la vida de un ser humano, nacen-crecen-envejecen y mueren, y cada uno de estas fases depende de la cultura y la idiosincrasia donde estos se desarrollen. A cada una de estas etapas le corresponde una estrategia de mercado, por lo que la gestión más consistente debe ser la de mantener a los productos en cada fase por el mayor tiempo posible. La masificación de los productos y servicios financieros está directamente relacionada a los avances tecnológicos, así como a las necesidades sociales y económicas en determinado país. Dado que depende de las necesidades de los individuos esta deberá ser revisada periódicamente para determinar si está satisfaciendo adecuadamente a los usuarios.

Ecuador es un país con alto déficit de vivienda y, obviamente, de todo lo que corresponde al espectro de la construcción. Se estima que el país tiene aproximadamente 13 millones de habitantes y que teniendo cerca de 2'900.000 viviendas (4,5 personas por familia) no llega a los 2'000.000 de viviendas calificables como tales; es decir, con el equipamiento y uso mínimo.

El actual crecimiento de población es de un 2% anual; es decir, 260.000 habitantes nuevos por año. Los 260.000 habitantes requieren 58.000 viviendas nuevas cada año. En el caso de no reducir el déficit, para impedir su crecimiento se requeriría de no menos de un millón de viviendas. Los profesionales de la planificación urbana están conscientes del proceso de crecimiento incontrolado que está adquiriendo la expansión urbana en

Ecuador y, particularmente en Guayaquil y otras ciudades como Quito, Cuenca, Santo Domingo, Manta y Quevedo.

Así mismo actualmente el Ecuador cuenta con alrededor de 500.000 emigrantes residentes en España interesados por la adquisición de vivienda en su país natal. Debido a esto el emigrante es visto como un potencial cliente y mejor inversor. Un estudio realizado por la compañía GSM (Getting Save Management), concluyó que de los 300.000 ecuatorianos que residen en la ciudad de Madrid, a los cuales se les hizo una consulta, el 90 % tiene intención de comprar una vivienda en Ecuador. Cabe anotar que de dicha consulta se establecieron salarios promedios por € 800 (\$ 1.056) y € 1.200 (\$ 1.584) euros al mes. Por lo que se puede establecer que cuentan con los recursos necesarios para otorgarles un crédito local.

Con todos estos puntos presentes, la creación de un producto financiero como es el crédito hipotecario para el emigrante redonda en beneficios para todos los involucrados.

Las etapas a desarrollarse son:

- ✓ Lanzamiento del Producto: En esta etapa se presentará el producto a nivel nacional e internacional por medio publicitarios. Se explicará el manejo y la forma de adquisición de las viviendas, así como las políticas y estatutos requeridos para acceder a este producto. Información básica sobre la vivienda y medios de contacto para despejar dudas. El desarrollo de esta etapa tiene aproximadamente una duración de 6 a 8 meses.
- ✓ Crecimiento del Producto: Se espera la acogida inmediata por parte de los consumidores y con ello el Banco de Guayaquil se posicionará en nuevo mercado, ampliará su cartera hipotecaria ganando mayor participación.

- ✓ Madurez del Producto: A partir de esta etapa se espera la estabilidad de los flujos recibidos por las remesas, la viabilidad de sistemas de comunicación y accesos inmediatos a las bases de datos de los emigrantes residentes en España y el desarrollo de programas habitacionales en conjunto para los emigrantes. Se establecerá si el producto se podrá incluir en otro mercado en Europa o EEUU.
- ✓ Decadencia del Producto: Una vez estabilizado los problemas socio-económicos que afronta el Ecuador se reducirá el número de emigrante, por lo que las cantidades de remesas disminuirán y darán inicio al fin del producto financiero hasta las liquidaciones totales de las deudas contraídas en los préstamos otorgados y la creación de un nuevo productos para los flujos futuros.

#### *1.2.1.2. Propiedades del producto*

En las propiedades del producto se desarrollará básicamente los requisitos, las disposiciones y beneficios que ofrece este nuevo producto financiero.

Para acceder a este tipo de crédito se requiere:

- Ser mayor de 25 años de edad.
- Estancia mínima 2 años.
- Preferiblemente documentado.
- Referencias personales, comerciales y bancarias\*.
- No tener deudas anteriores con el sistema financiero.
- No estar desterrado del Ecuador.
- Estabilidad laboral mínima de 9 meses.
- Salario promedio € 700 mensuales.
- Contar con un bien inmueble en el Ecuador.
- Solicitud de aprobación de crédito según informe otorgado por Banco Santander.

---

\* No es un requerimiento que excluirá a los emigrantes que deseen obtener el crédito.

- Carta de Recomendación.

Valor de la vivienda: En el Ecuador los créditos que funcionan están en montos de entre 15 y 30 mil dólares. Los montos mayores son de mayor riesgo. Capacidad de pago de los deudores: Una persona debe dedicar hasta el 30% de sus ingresos a pagar su vivienda.

Cuota inicial: Las personas aseguran la propiedad de su vivienda cuando pagan el 30% del costo de la vivienda, por eso solo se financia hasta el 70%.

El plazo: En el país no es conveniente realizar créditos a más de 15 años por las altas tasas de interés, que están alrededor del 13%, por lo que los préstamos a más de 15 años no registran cuotas más bajas. El plazo que se le da al producto "CASA EMIGRANTE" será de 10 años.



## 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

### 2.1. PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACIÓN.

Solucionar el problema de vivienda para los emigrantes residentes en España, mejorar sus condiciones de vida en el país natal, así como reducir el problema socio-económico que vive el Ecuador en el aspecto poblacional. Aumentar el nivel poblacional del mercado financiero ecuatoriano, con lo que mejoraría el grado de colocaciones de créditos, nuevas oportunidades de desarrollar nuevos productos o servicios financieros ya que la población se ha dividido en dos tipos de segmentos distintos.

### 2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Las instituciones financieras en el Ecuador están desarrollando continuamente nuevas formas de captar recursos, lo que hace posible afrontar la gran demanda interna de crédito. Dado esto el sistema financiero ecuatoriano se ha especializado en distintos tipos de cartera, formando así varios mercados como son: el mercado de consumo (mayor parte formado por las tarjetas de crédito), el micro crédito y el de la vivienda, entre otros. La mayor parte de la demanda de créditos están cubiertos, por lo tanto, muchas instituciones requieren de un crecimiento de la población de estos mercados, para poder aumentar su nivel de colocación.

Una forma tradicional de captar recursos ha sido por medio de las remesas del exterior, siendo nuestro país uno de los mayores destino de las

remesas desde España, cuya cifra podría superar los 5.000 millones de euros (\$6.550 millones). Según una proyección del Banco de España, Ecuador junto con Colombia, captaron el 40.6% de los envíos desde ese país europeo. En la actualidad, existen instituciones financieras que solo se interesan en captar los recursos de los emigrantes para obtener ingresos por el cobro de comisiones de envío, ya sea por medio de giros o transferencias a sus familiares, sin embargo se está trabajando en nuevas políticas para que el sistema financiero abarate, o elimine las comisiones por las remesas. Las políticas migratorias deberían buscar una mayor incidencia en el desarrollo, porque la inmigración no es sólo un motor de desarrollo para España sino, que también representa uno de los principales recursos económicos de Ecuador gracias a las remesas. Según datos de la CAN, en 2004 Ecuador recibió un total de 1.604 millones de dólares por este concepto, un 3,7% hasta un 22,2%, es decir, un 600% más, la inexistencia de cobertura financiera en las zonas más desfavorecidas y la desconfianza en el sistema bancario contribuyen a que no se estén repercutiendo en el desarrollo. Debido a que es posible que desaparezca esta fuente de ingreso, lo óptimo sería la creación de un nuevo mercado potencial de crédito extranjero del cual se pueden generar muchos beneficios para ambas partes.

Por este motivo nuestro proyecto se basa en otorgar créditos de vivienda a los emigrantes calificados, para lo cual se tomarían mecanismos de información y junto a una institución legalmente establecida en España, ya sea esta un banco, así como de una constructora nacional, conformarían el grupo para poder ofrecer este servicio.

## 2.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

### 2.3.1. *Objetivos Generales.*

Evaluar la factibilidad económica del financiamiento de la vivienda para los residentes en España por parte de la institución financiera en el Ecuador y determinar los mecanismos para la obtención de un crédito para un emigrante en el mercado ecuatoriano.

### 2.3.2. *Objetivos Específicos.*

- ✓ Realizar un análisis completo acerca de la situación actual del crédito hipotecario y su impacto en la economía ecuatoriana.
- ✓ Realizar un estudio de mercado que permita establecer el potencial de emigrantes aptos para el crédito y el costo promedio de vivienda, condiciones, tiempo y factores exógenos al crédito.
- ✓ Formular el Plan de Marketing para la introducción de este nuevo servicio en el mercado español.
- ✓ Determinar la inversión necesaria y costos para el desarrollo e implementación del proceso de producción requerido por el producto hipotecario.
- ✓ Analizar la viabilidad financiera y rentabilidad del proyecto.
- ✓ Establecer el procedimiento y tiempo de recuperación de los créditos y posible titularización de los flujos futuros de pagos.

## 2.4. PERFIL DEL EMIGRANTE.

### 2.4.1. *Descripción del perfil del emigrante.*

Según los datos del INE, aproximadamente 1.100.000 inmigrantes latinoamericanos llegaron a España entre Enero del 2001 y Enero del 2006. Por lo tanto, el promedio anual de nuevos inmigrantes latinoamericanos es de aproximadamente 220.000 adultos.

La B&A estima que la población adulta de emigrantes latinoamericanos en España en el 2007 es de 1.820.000.

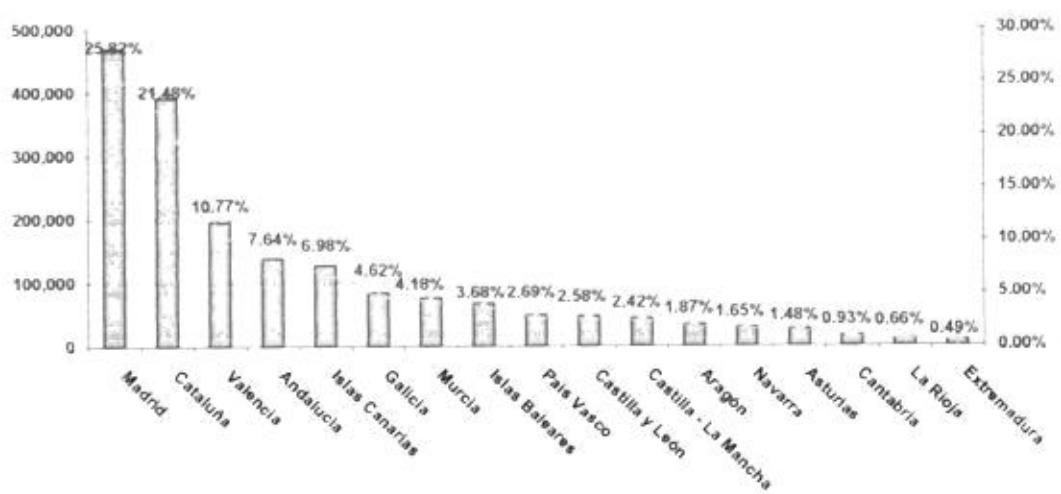
**Tabla No. 12: Población adulta de emigrantes en España**

PAÍS ORIGEN	# PERSONAS	% PART.
ECUADOR	414,000	22.75%
COLOMBIA	269,000	14.78%
ARGENTINA	262,000	14.40%
BOLIVIA	136,000	7.47%
PERÚ	126,000	6.92%
VENEZUELA	113,000	6.21%
BRASIL	85,000	4.67%
REPÚBLICA DOMINICANA	84,000	4.62%
CUBA	79,000	4.34%
URUGUAY	69,000	3.79%
CHILE	55,000	3.02%
CENTROAMÉRICA	53,000	2.91%
MÉXICA	40,000	2.20%
PARAGUAY	35,000	1.92%
<b>TOTAL</b>	<b>1,820,000</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Ministerio de Economía Español - INE.

De acuerdo a la distribución de la población adulta de emigrantes latinoamericanos por comunidades autónomas se encuentra una mayor concentración en Madrid con un valor total de 470.000 personas.

**Gráfico No. 25: Población adulta de emigrantes**



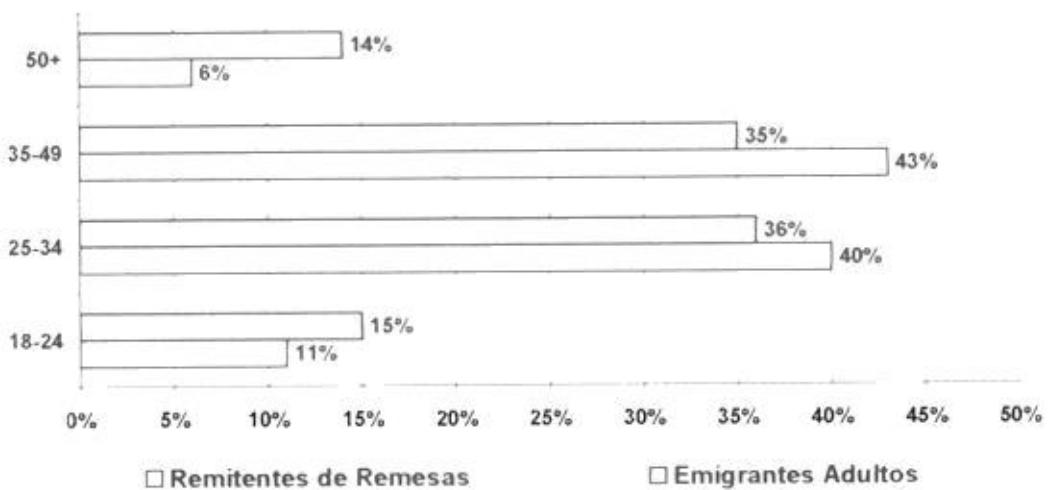
FUENTE: Ministerio de Economía Español - INE

Actualmente en España su población adulta es de 32,700.000 lo cual representa una proporción del 89% de la población adulta que vive en España ya que los 11% restantes representan a los emigrantes.

De acuerdo al género residente en España se encuentra dentro de los emigrante adultos el 45% representa a los Hombres mientras que el 55% restantes representan a la Mujer. En lo que respecta al envío de remesas el 55% del total enviado es por parte de los hombres residentes en España, por su contrario el 45% del sobrante de las remesas son enviados por mujeres.

Agrupando a los emigrantes por edad podemos observar la disposición que tiene cada grupo para el envío de remesas. De acuerdo al gráfico a continuación se muestra que el grupo de edad que mayor remesa envía son los de 34-49 años seguidos por los de 25-34 años, esto demuestra que el grupo de edad que podría acceder a los créditos para la vivienda entrarían en estos grupos señalados.

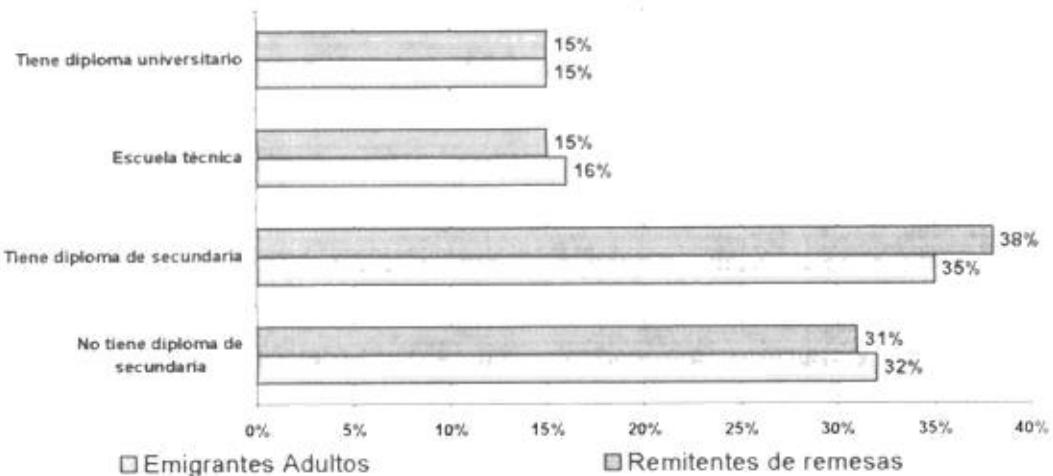
**Gráfico No. 26: Emigrantes por edad**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

También podemos analizar el nivel de educación de los emigrantes que residen y que envían remesas de España del cual obtenemos que el mayor número de emigrantes tiene diploma de secundaria, es decir son bachilleres, adicionalmente se observa que el menor grupo de emigrantes que se encuentran en España poseen títulos universitarios o poseen por lo menos un estudio técnico.

*Gráfico No. 27: Nivel de educación emigrantes*



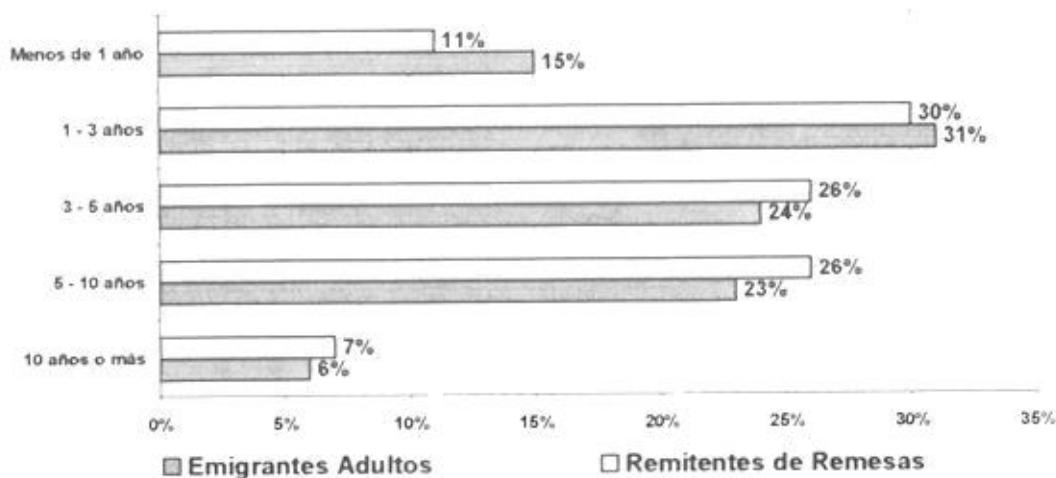
*FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE.*

A continuación detallaremos las características generales del emigrante Latinoamericano en España.

Comenzaremos con el tiempo de permanencia en España, de acuerdo con el gráfico a continuación se obtiene que existe un mayor número de residentes que por lo menos han vivido entre 1 a 3 años, algo que recalca que la emigración se acentuó más dentro de los últimos períodos de cambios políticos y de gobierno que vivió el Ecuador.

Se observa en el gráfico que pese a estar residiendo en España por más de 5 años las remesas no disminuyen hasta después de 10 años ya establecidos en ese país. Lo interesante resulta que este flujo de remesas sigue viendo al Ecuador sin importar el tiempo que se halle el emigrante.

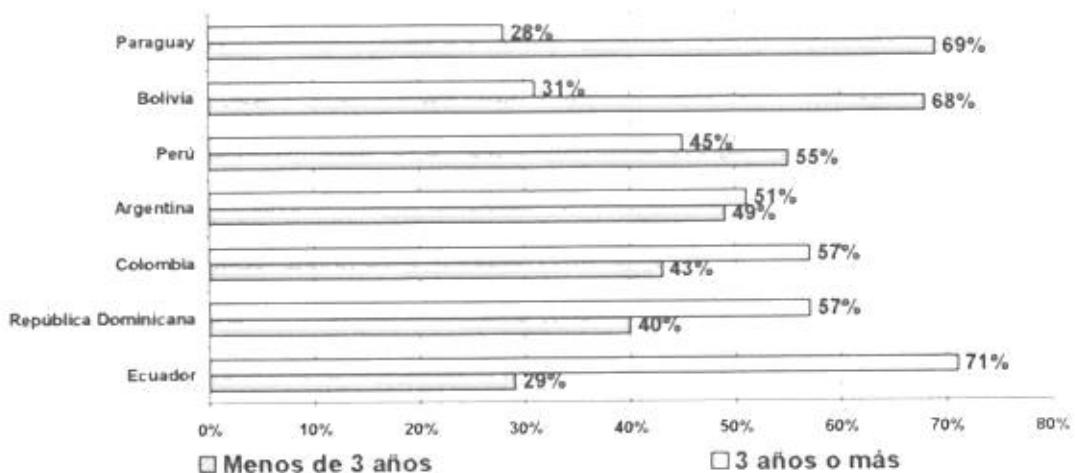
**Gráfico No. 28: Tiempo residiendo en España**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Podemos analizar el tiempo han vivido los emigrantes en España desglosando por país de nacimiento. No es de admirar que se encuentre a Ecuador como uno de los países con mayor antigüedad en lo referente a emigración.

**Gráfico No. 29: Tiempo residiendo en España por país**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

De acuerdo a un estudio realizado por el Ministerio de Economía de España los emigrantes se desarrollan en distintas actividades económicas las cuales detallamos a continuación:

**Tabla No. 13: Tipos de trabajo de los emigrantes**

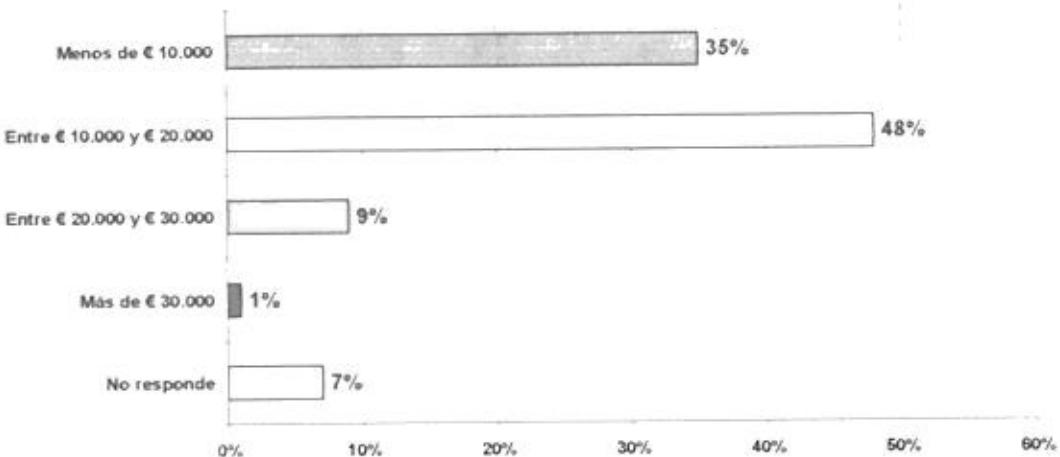
Servicios (servicios domésticos, cocinera, cuidadora, empleado de limpieza, peluquera, etc.)	32%
Obrero (construcción, peón)	24%
Profesional (abogado, psicólogo, etc.)	11%
Empleados de restaurantes y hoteles	9%
Empleados de fábrica	6%
Desempleado	4%
Gerente	3%
Estudiante	3%
Ama de casa	2%
Jubilado	1%
Vendedor ambulante	1%



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE.

La mayor concentración de empleo se desarrolla en el área de servicios, también se observa que la mayor parte se encuentra contratada, solo un 3% está desempleado. Así también se observa que existen grupos pequeños para estudiantes, gerentes, jubilados y vendedores ambulantes.

**Gráfico No. 30: Ingreso anual de los emigrantes**

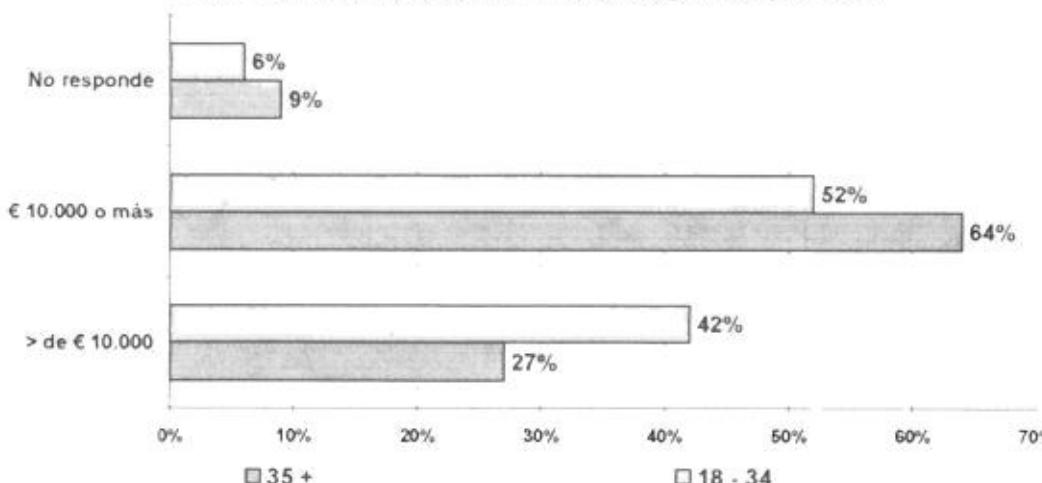


FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE.

Actualmente el ingreso para los emigrantes residentes en España llega alrededor de €10.000 y €20.000 lo cual representa un ingreso mayor al PIB per capita del Ecuador. Dentro de este rango de ingresos se encuentra el 48% de la población que ha emigrado a España.

También es interesante analizar el ingreso anual por grupos de edad, por estancia en España, por género y por país de nacimiento. A continuación se muestra unos cuadros estadísticos de lo antes mencionado.

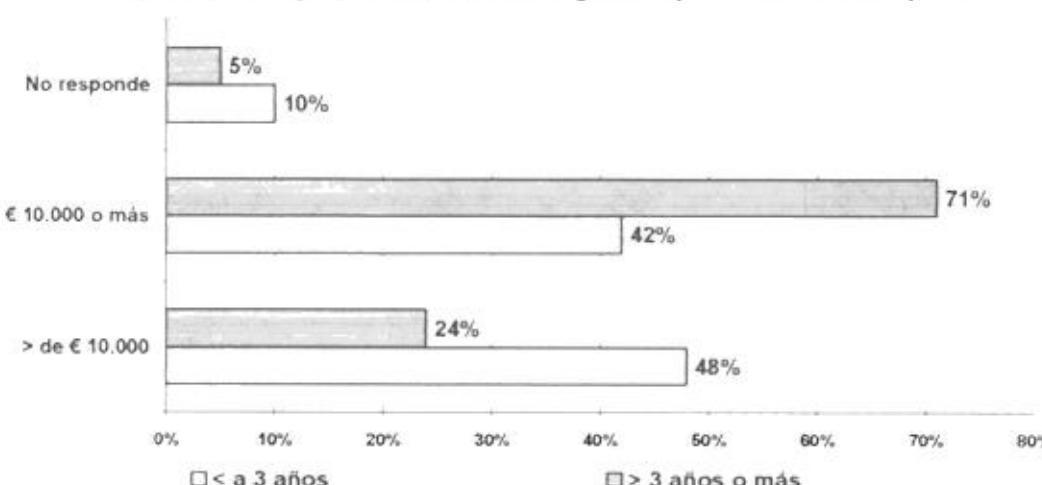
**Gráfico No. 31: Ingreso anual de los emigrantes por edad**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

La concentración se muestra en un ingreso anual de entre € 10.000 o más en ambos grupos de edad.

**Gráfico No. 32: Ingreso anual de los emigrantes por estancia en España**

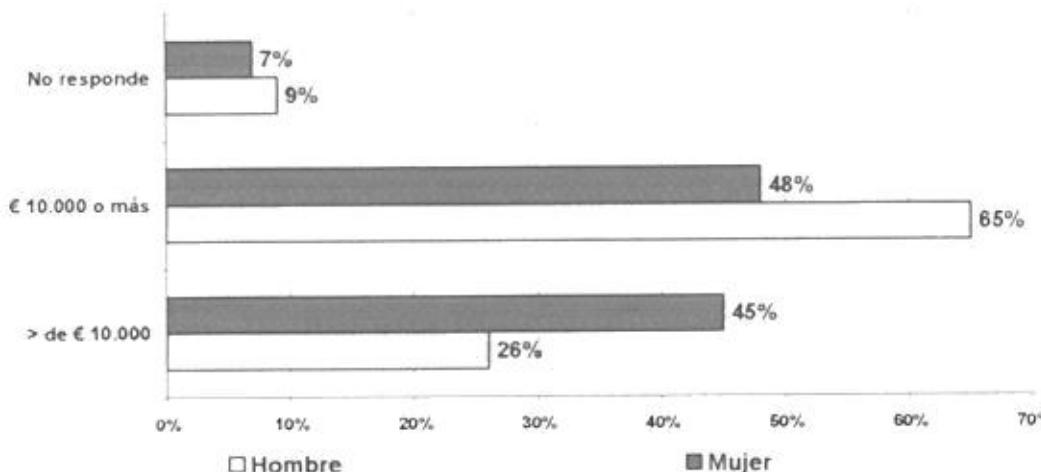


FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Se observa que mientras mayor sea la estancia mayor es el ingreso, pero también demuestra que los emigrantes que tienen poco tiempo tienen preferencia a conseguir trabajo y no importarles su ingreso por ese motivo los ingresos menores a € 10.000 se da la mayor porción en los que tienen

poco tiempo de haber emigrado. También existe una pequeña parte de los emigrantes que estando en España ya más de 3 años no han conseguido obtener sueldo por mayores de los € 10.000.

**Gráfico No. 33: Ingreso anual de los emigrantes por género**

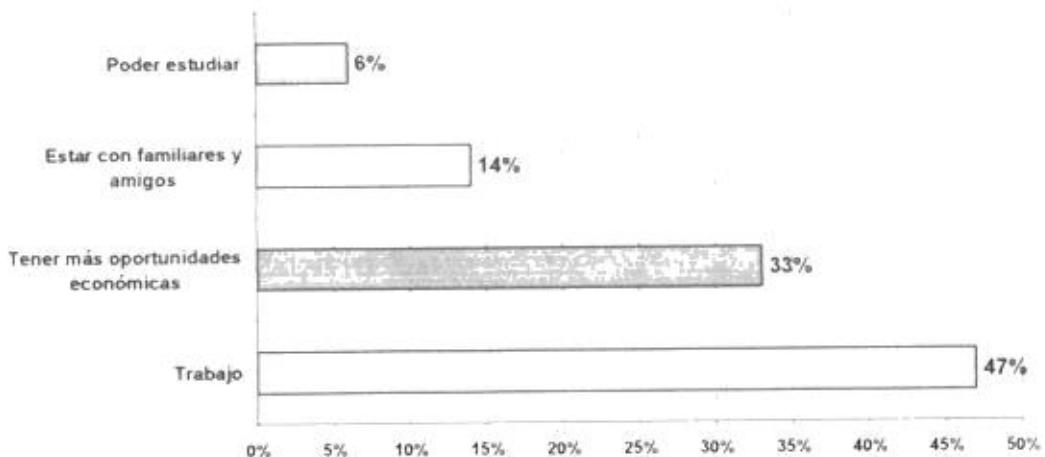


FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE.

De acuerdo a los ingresos anuales por géneros se muestra que los hombres han llegado a obtener mejores ingresos, es por este motivo que 65% representan a los hombres con ingresos mayores a € 10.000, dentro de los ingresos por menores a € 10.000 la mayor participación la obtienen las mujeres con un 45%.

Dentro del estudio que realizó el Ministerio de Economía de España junto con Bendixen & Associates se analizó las principales razones que motivaron a los emigrantes a mudarse a España.

Gráfico No. 34: Motivos de la emigración



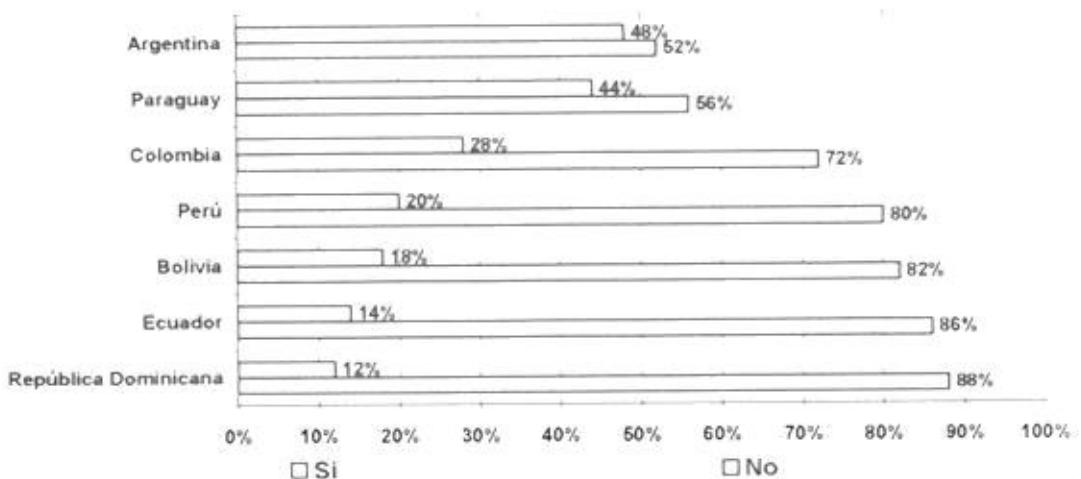
FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Como era de esperar normalmente la emigración fue por motivo de trabajo ya que las condiciones en los países de natalidad de los emigrantes tuvieron problemas políticos o socioeconómicos que repercutieron en la vida de cada emigrante.

Analizando los volúmenes de envío de remesas podemos obtener datos interesantes respecto a la frecuencia, la cantidad y la disposición de los emigrantes.

De acuerdo a la consulta realizada por el Ministerio de Economía y la B&A los emigrantes de nacionalidad Ecuatorianos están en segundo lugar de los cuales se concluyó que el 86% envía remesas al Ecuador.

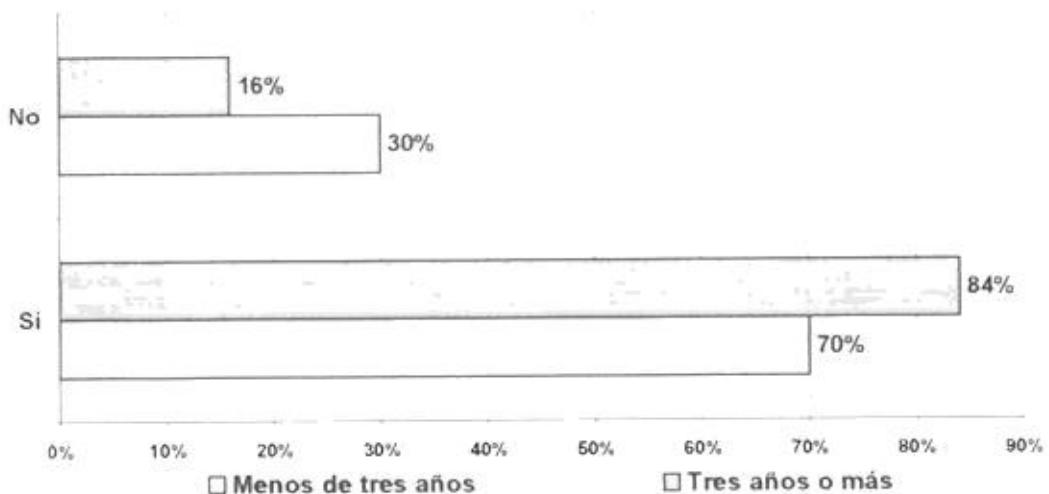
**Gráfico No. 35: Emigrantes que envían remesas por país**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Pese al tiempo residiendo en España muchos emigrantes siguen enviando sus remesas a sus familiares en distintos países. La influencia del tiempo en que estos residan no tiene un gran efecto en el flujo de las remesas.

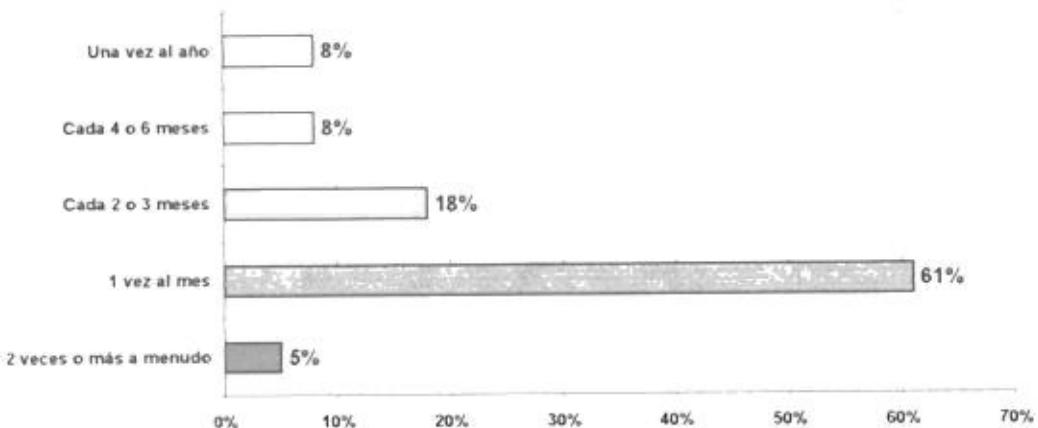
**Gráfico No. 36: Emigrantes que envían remesas por estancia**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

La frecuencia con que se envían las remesas por mes nos muestra que en promedio se envían 10 veces al año.

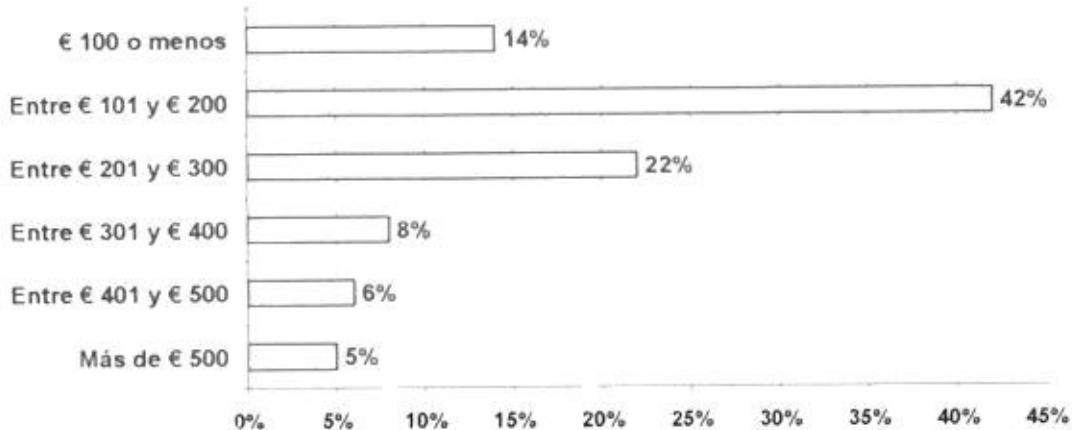
Gráfico No. 37: Número de veces que envían remesas



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Los emigrantes actualmente envían en promedio € 270, sin embargo realizando un análisis de 80/20 se observa que hasta el rango de € 400 se podría estimar el envío de remesas.

Gráfico No. 38: Promedio de dinero que se envía



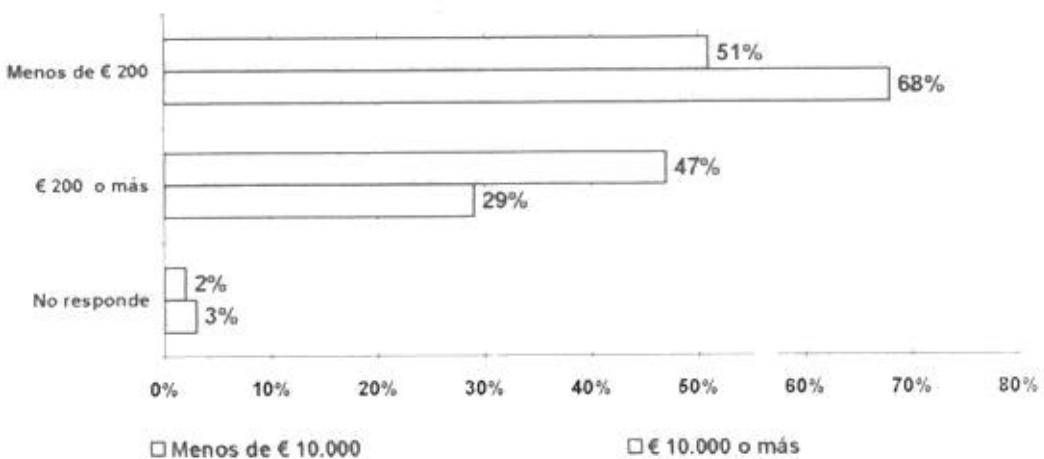
FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Así mismo podemos analizar el promedio que envían los emigrantes por ingresos anuales, es decir, de acuerdo a sus ingresos que porcentaje destina para enviar sus remesas a sus familiares.



CIB-ESPOL

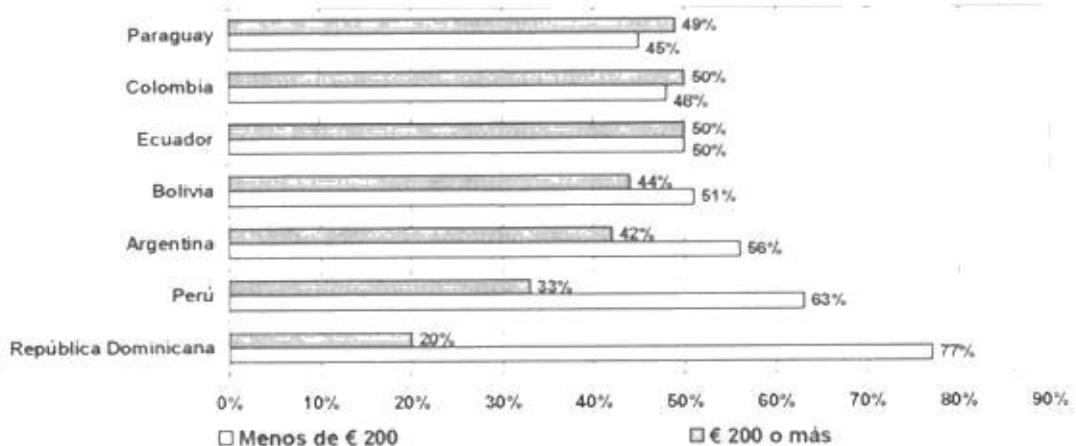
*Gráfico No. 39: Envío de remesas por ingreso anual*



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

De acuerdo a los países que más remesas reciben, el promedio de envío por cada uno de estos países podemos encontrar a Ecuador como uno de los países que envian mayor cantidad en promedio por emigrante de remesas.

*Gráfico No. 40: Promedio de envío por país de nacimiento*



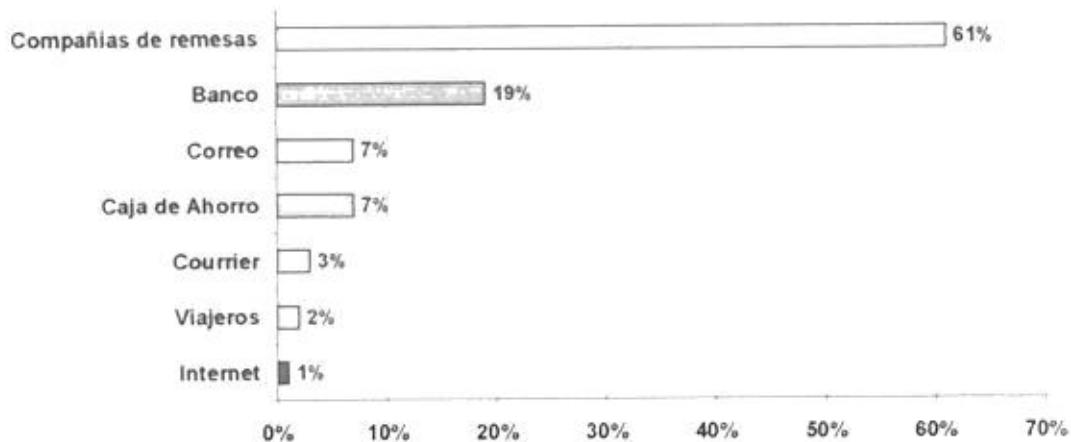
FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Los emigrantes latinoamericanos en España enviaron aproximadamente € 3.730 millones, o US\$ 5.030 millones, a sus familiares durante los últimos doce meses. Envian aproximadamente el 15 % de sus ingresos anuales.

Analizando como se envian las remesas de los emigrantes notamos que la mayor parte de los mismos fueron transferidos por compañías de remesas.

A continuación se muestra la disposición que tienen los emigrantes respecto a la forma de hacer llegar sus remesas a Latinoamérica.

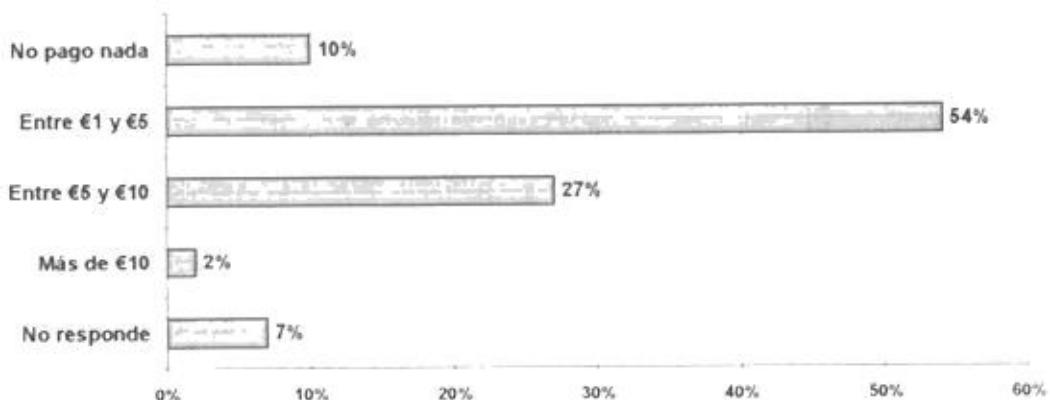
**Gráfico No. 41: Envío de remesas a familias**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

El costo por enviar sus remesas varía de acuerdo al método usado para el envío, los costos varían desde € 1 a € 10. De acuerdo al estudio realizado por B&A se muestra en el gráfico el costo de enviar transferencias a sus familiares latinoamericanos.

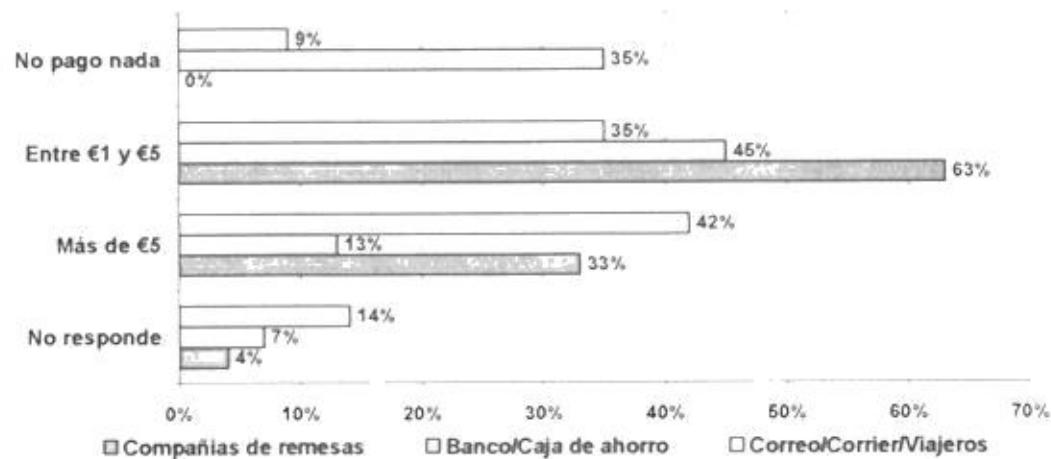
**Gráfico No. 42: Costo de envío de remesas**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

El servicio con mayor costos son por medio de las compañías remesadoras, esto es uno de los motivos por las cuales ha mejorado la aceptación del emigrante en lo referente a los bancos teniendo un costo acorde con el monto remitido por los emigrantes.

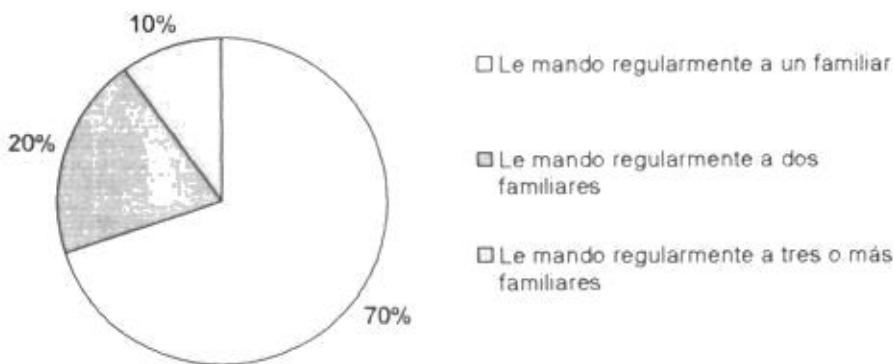
**Gráfico No. 43: Costo por método de envío**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Un dato interesante de analizar es el número de familiares a los que se envían las remesas, ya que esto es un factor muy importante, decisorio en la cantidad de dinero enviado por los emigrantes.

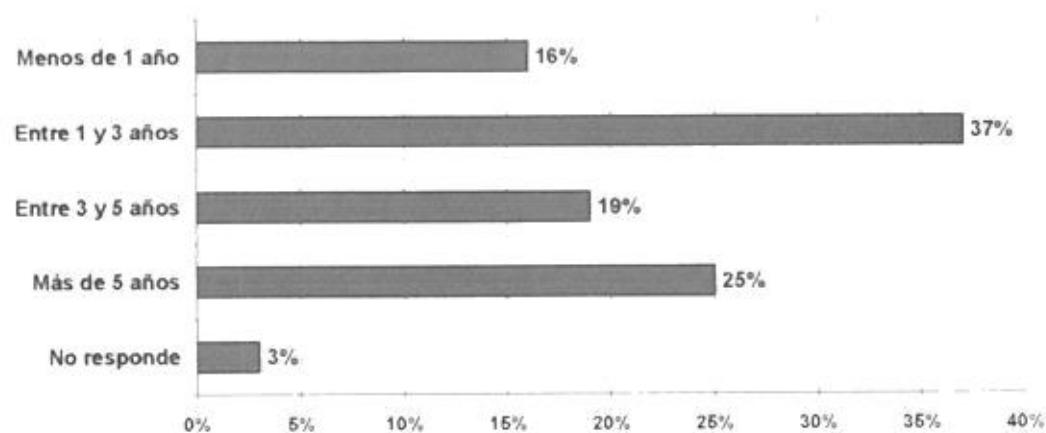
**Gráfico No. 44: Número de familias a las que envían dinero**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

El tiempo que se ha estado enviando remesa es un factor que influye en los flujos de las remesas y muestra también el grado de adhesión que ha tenido el emigrante en España y su alejamiento a su país natal.

Gráfico No. 45: *Tiempo que ha enviado remesas*



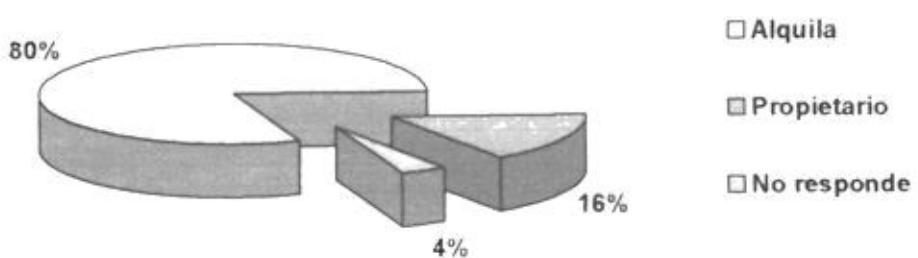
FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Algo muy interesante de notar es que muchos de los emigrantes que residen en España no tienen cuenta bancaria en su país natal, ya que de acuerdo al estudio realizado el 77% no posee una cuenta bancaria en Latinoamérica. Por el contrario existen remitentes de remesas que sí tienen cuenta pero en España, de acuerdo al mismo estudio los emigrantes que no envian remesas poseen un bajo porcentaje con relación a las cuentas en España.

Los principales motivos por los que los emigrantes que residen en España no poseen una cuenta bancaria en su ciudad de residencia son: por no tener suficiente dinero para poder hacerlo, por no tener documentos y por no confiar en los bancos.

El Ministerio de Economía y Desarrollo de Vivienda realizó un análisis sobre la situación de vivienda de los emigrantes que residían en España y de acuerdo a esto concluyó:

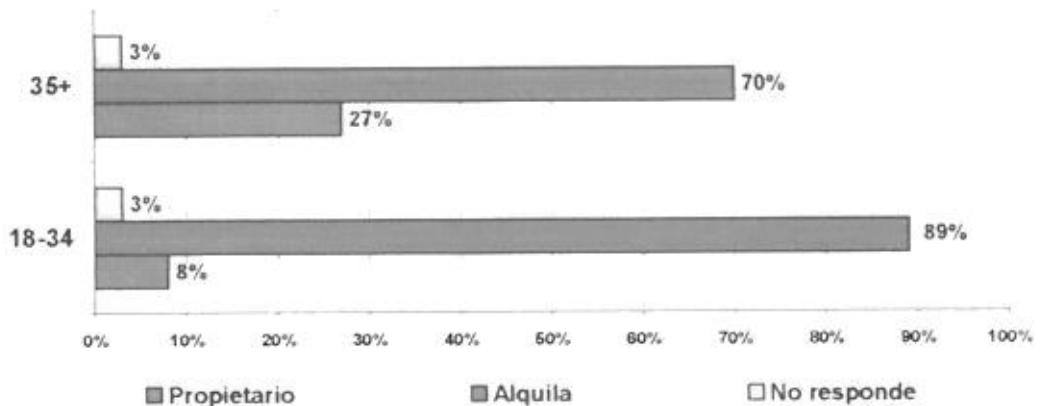
**Gráfico No. 46: Estado de la vivienda de los emigrantes en España**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

La mayor parte de los emigrantes se encuentran en estado de alquiler de vivienda lo cual muestra la necesidad de estabilizar su situación actual. El costo de la vivienda en España está por encima de los monto que anualmente obtienen los emigrantes.

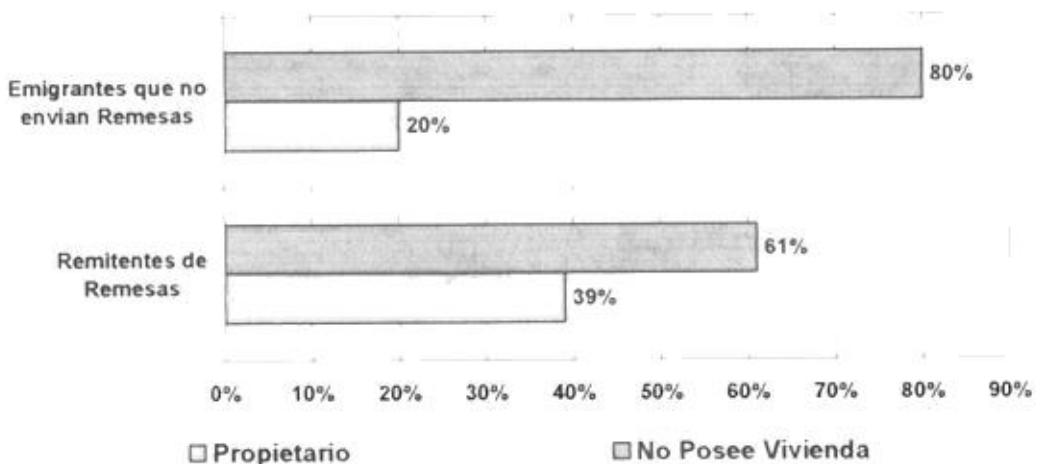
**Gráfico No. 47: Estado de la vivienda de los emigrantes por grupo de edad**



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Respecto a este mismo análisis por el Ministerio de Economía y Desarrollo de vivienda se consultó si los emigrantes que residen en España poseían una vivienda en su país natal, el resultado dejó muy claro que muchos emigraron por no poseer una vivienda.

Gráfico No. 48: Propietario de vivienda en país natal



FUENTE: Ministerio de Economía Español -Bendixen & Associates - INE

Según muestran los estudios que se realizaron los planes futuros de los emigrantes radican en 6 puntos principales y de acuerdo a este orden de necesidad:

- ✓ Mejorar su calidad de vida
- ✓ Comprar una casa en su país de origen
- ✓ Comenzar un negocio en España
- ✓ Comenzar un negocio en Latinoamérica
- ✓ Financiar la Educación de sus hijos
- ✓ Comprar una casa en España.



#### 2.4.2. Segmentación de los emigrantes.

De acuerdo al perfil que se realizó a los emigrantes y a las características que tendrá el producto financiero a desarrollar, se segmentará en dos grupos a los emigrantes:

- ✓ Emigrantes con ingresos anuales mayores a € 7.000 independiente de la edad y del sexo que posea, pero con estabilidad laboral de dos años, es decir, debe poseer una estancia mínima en España de dos años, contar con documentos que certifiquen su estado de emigrante documentado, estado de vivienda de alquiler, posea referencia bancarias (el 70% posee una cuenta bancaria).

- ✓ Emigrantes con ingresos anuales mayores a € 5.000 y menos de € 7.000 con edad mínima de 25 años, profesional (no es necesario que ejerza su profesión), con una estabilidad de mínimo 3 años, que posea una referencia bancaria y que cuente con sus documentos en regla.

Adicional a esto se analizará cada uno de los casos que se envíen por solicitud de vivienda en Ecuador y se establecerá de acuerdo a comité de crédito si esa solicitud accede o no al producto.

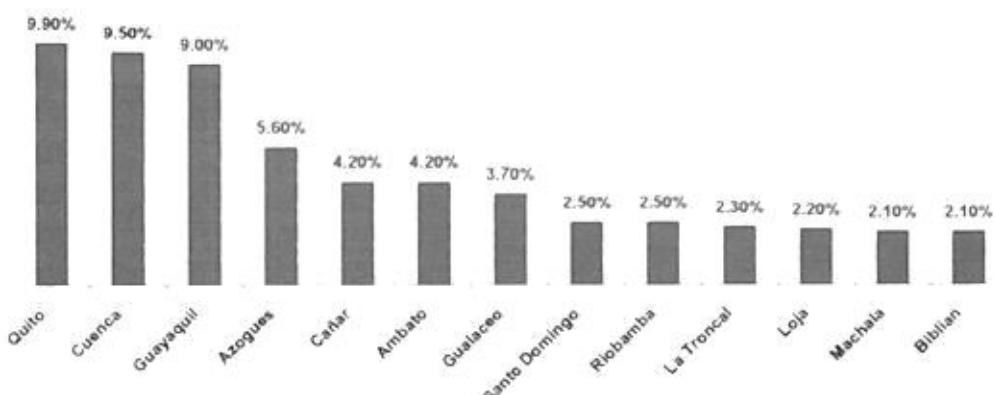
## 2.5. PLAN DE MUESTREO.

### 2.5.1. Definición de la población.

Para definir la población de la cual se extraerá la muestra y para que dicha muestra sea representativa, se tomará como atributo de la población las ciudades del Ecuador con mayores ingresos de remesas del exterior, y de acuerdo a esto se establecerá el tamaño de la población.

De acuerdo al estudio realizado por el Banco Central del Ecuador y cuyos datos se mostrarán a continuación las ciudades que reciben un mayor número de remesas son:

**Gráfico No. 49: Ciudades beneficiarias de remesas**



FUENTE: Banco Central del Ecuador.

De acuerdo a esto se tomará como población a las cuatro principales ciudades receptoras de remesas y cuya población por ciudad es: Quito (1'629.991 Hab.), Cuenca (279.963 Hab.), Guayaquil (2'140.288 Hab.) y Azogues (32.240 Hab.). La población total sería de 4'082.482 habitantes. Respecto a las principales provincias que se benefician de las remesas de los emigrantes encontramos que son: Azuay (18.4%), Cañar (16.4%), Guayas (16.0%) y Pichincha (12.8%) lo que representa el 63.60% de todas las remesas recibidas. Por ende el análisis de estas ciudades representan muy bien a cada una de las provincias con mayores ingresos por remesas.

### 2.5.2. Definición de la muestra.

La muestra que se obtendrá deberá poseer la información deseada, para calcular la muestra representativa de la población en lo que se refiere a la característica en estudio se realizará por medio de un muestreo estratificado, ya que se recurrirá ir a distintas ciudades a tomar muestras que representen a la población.

Para determinar el tamaño de la muestra cuando los datos son cualitativos en este caso un fenómeno social se recomienda usar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{N}}$$

Siendo  $n' = \frac{S^2}{\sigma^2}$  sabiendo que:



$\sigma^2$  es la varianza de la población respecto a determinada variable.

$S^2$  es la varianza de la muestra, la cual podrá determinarse en términos de probabilidad como  $S^2 = p(1-p)$ .

$SE$  es el error estándar que está dado por la diferencia entre ( $\mu - x$ ) la media poblacional y la media muestral.

$(SE)^2$  es el error estándar al cuadrado, que nos servirá para determinar  $\sigma^2$ , por lo que  $\sigma^2 = (SE)^2$  es la varianza poblacional.

#### 2.5.2.1. Tamaño de la muestra.

Realizando el cálculo respectivo para determinar el tamaño de la muestra se determinan los siguientes valores:

$N = 4'082.482$  representando el total de la población.

$SE = 0,02$

Se espera una confiabilidad del 90%.

$$\sigma^2 = (SE)^2 = (0,02)^2 = 0,0004$$

$$S^2 = p(1-p) = 0,9 * (1-0,9) = 0,09$$

$$\text{Por lo que } n' = \frac{S^2}{\sigma^2} = \frac{0,09}{0,0004} = 225$$

$$n = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{N}} = \frac{225}{1 + \frac{225}{4,082,482}} = 225$$

Para poder representar a la población y tomando en consideración los parámetros establecidos se deberá realizar 225 encuestas para determinar ciertas disposiciones que tienen los ciudadanos Ecuatorianos.

Aplicando la estratificación para que aumente la precisión se tomaría una muestra por estrato, es decir, aplicar diferentes tamaños de muestra para cada estrato.

Utilizando la fórmula de Kish:

$$f_k = \frac{n}{N} = KSh$$

$$fh = \frac{225}{4,082,482} = 0,0000551$$

**Tabla No. 14: Cálculo de encuestas por ciudad**

Estratos	Total Población (fh)=0.0000551	Muestra
Quito	1,629,991	90
Cuenca	279,963	15
Guayaquil	2,140,288	118
Azogues	32,240	2
<b>Totales Estratos</b>	<b>4,082,482</b>	<b>225</b>

FUENTE *Elaborado por el autor*

Es decir, se deberá recolectar 225 encuestas en total repartidas en cada una de la ciudades del Ecuador y que de acuerdo al número de habitantes su proporción se muestra en la tabla.

## 2.6. DISEÑO DE LA ENCUESTA.

La encuesta fue diseñada bajo la modalidad de preguntas por rangos de contestación dando múltiples opciones a los encuestados, reduciendo el error al hacer preguntas claras y concretas, y el tiempo de completar la encuesta.

## ENCUESTA

### 1.- Datos Personales

Señale con una X

Sexo: M \_\_\_\_\_ F \_\_\_\_\_

Edad:

Menores de 13 años  
De 14 a 18 años  
De 18 a 26 años  
De 27 a 35 años  
Mayores a 36 años


Miembros de su familia (incluido usted):

Uno  
Dos  
Tres  
Cuatro  
Cinco y más


Provincia:

Guayas  
Manabí  
El Oro  
Pichincha  
Azuay  
Otros


Ciudad:

Guayaquil  
Portoviejo  
Machala  
Quito  
Cuenca  
Otros


Sector donde realiza su profesión:

a. Agroindustria y acuacultura  
b. Alimentos y bebidas  
c. Inst. Financiera y tarjetas de crédito  
d. Turismo(hoteles, agencias)  
e. Construcción vivienda y derivados  
f. Agua, energía, petróleo, minas y derivados


g. Empresas Comerciales  
h. Sistemas de comunicación  
i. Farmacéuticas  
j. Ensambladoras y comercializadoras  
k. Clas. De Seguros  
l. Industria Manufacturera  
m. Servicio(transporte, courier)


Remuneración promedio mensual Familiar

Menor a \$100.00  
De \$101.00 a \$400.00  
De \$401.00 a \$800.00  
De \$801.00 a \$1.500.00  
Mayor a \$1.500.00


Activos que posea:

Vivienda (Propia)  
Vehículos (Propio)  
Vivienda (Alquilada)  
Vehículos (Tercero)  
Otros Activos mayores a \$1.000.00


### 2.- Información

Ponga en el casillero el número de acuerdo a las necesidades familiares

1 Menor Necesidad al 5 Mayor necesidad (Escoja un solo número por casillero)

Vehículo  
Vivienda  
Vestimenta  
Educación  
Seguro de Salud


NO

a.- Usted tiene algún familiar fuera del Ecuador      SI        
Si su respuesta es negativa ha finalizado la Encuesta

b.- Cuantos familiares suyos residen fuera del Ecuador:

Uno  
Dos  
Tres  
Cuatro  
Cinco y más


EEUU  
Rest. Europa


España  
Otros


c.- Su familiar reside en      SI        
Si su respuesta es negativa ha finalizado la Encuesta  
continua en la parte de atrás



CIB-ESPOL

e.- Por que medio recibe las remesas:

Moneygram	<input type="checkbox"/>	Banco	<input type="checkbox"/>
Western Union	<input type="checkbox"/>	Mercadti	<input type="checkbox"/>
Ecuagros	<input type="checkbox"/>	Riancems	<input type="checkbox"/>
Delgado Travel	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>
			_____

f.- Cuanto recibe mensualmente en promedio por remesas:

Menor a \$100.00	<input type="checkbox"/>
De \$101.00 a \$400.00	<input type="checkbox"/>
De \$401.00 a \$800.00	<input type="checkbox"/>
De \$801.00 a \$1.500.00	<input type="checkbox"/>
Mayor a \$1.500.00	<input type="checkbox"/>

g.- Para que utiliza las remesas:

Alimentación	<input type="checkbox"/>	Ahorro	<input type="checkbox"/>
Pago Deudas	<input type="checkbox"/>	Vestimenta	<input type="checkbox"/>
Pago Serv. Bás	<input type="checkbox"/>	Inversión	<input type="checkbox"/>

h.- Piensa usted que su familiar (emigrante) estaria interesado en adquirir una casa en el Ecuador  
*Si su respuesta es negativa ha finalizado la Encuesta*

Si	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

i.- En que sector del país cree usted que le gustaria adquirir la vivienda su familiar (emigrante)

Costa	<input type="checkbox"/>	Sierra	<input type="checkbox"/>
Region Insular	<input type="checkbox"/>	Oriente	<input type="checkbox"/>

j.- Cuanto cree usted que estaria dispuesto a pagar por una vivienda

Menores a \$20.000.00	<input type="checkbox"/>
De \$20.001.00 a \$40.000.00	<input type="checkbox"/>
De \$40.001.00 a \$80.000.00	<input type="checkbox"/>
De \$80.001.00 a \$100.000.00	<input type="checkbox"/>
Mayores a \$100.000.00	<input type="checkbox"/>

*Le agradecemos por habemos dado un poco de su tiempo, ha finalizado la encuesta.*

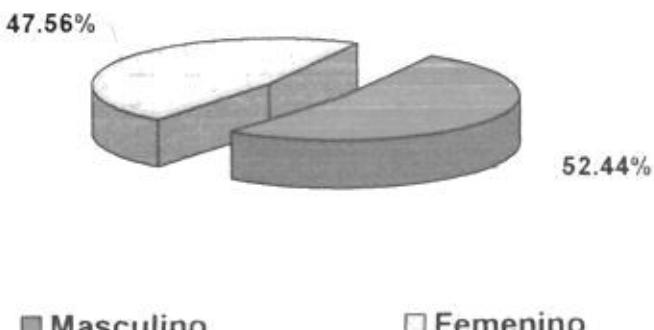
## 2.7. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

### 2.7.1. Interpretación de resultados.

A continuación se realiza el análisis de cada una de las preguntas tomadas en consideración en la encuesta realizada.

#### Pregunta No. 1

Gráfico No. 50: Género de los entrevistados

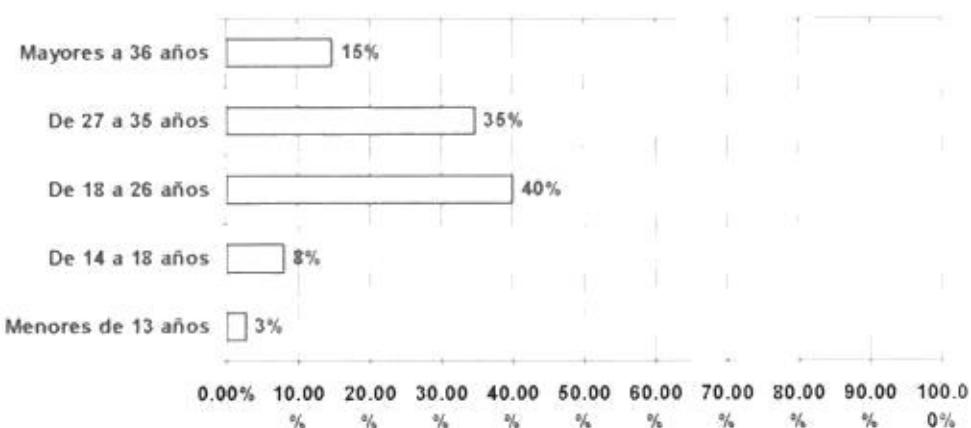


FUENTE: Elaborado por el autor

Se muestra que de un total de 225 encuestadas el 47.56% representan a mujeres y el 52.44% representan a hombres. El total de las encuestadas cumplen con las características de nuestro mercado objetivo.

### Pregunta No. 2

**Gráfico No. 51: Edad de los entrevistados**

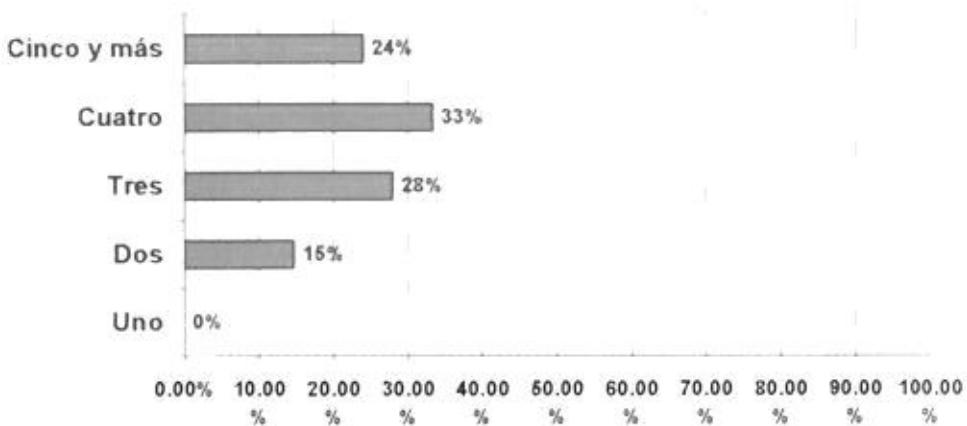


FUENTE: Elaborado por el autor.

Una característica de esta encuesta es que la muestra de la población posee una edad en promedio de 18 a 35 años en donde se encuentra la mayor frecuencia.

### Pregunta No. 3

**Gráfico No. 52: Miembros de su familia (incluido usted)**

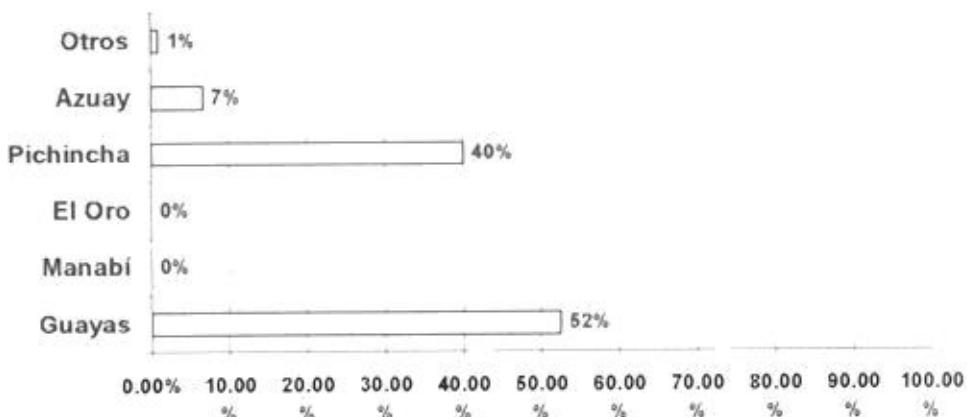


FUENTE: Elaborado por el autor.

De acuerdo a los resultados se observa que de las personas encuestadas la mayoría vive con tres o más familiares en un mismo hogar.

## Pregunta No. 4

**Gráfico No. 53: Provincia a la que pertenecen los entrevistados**



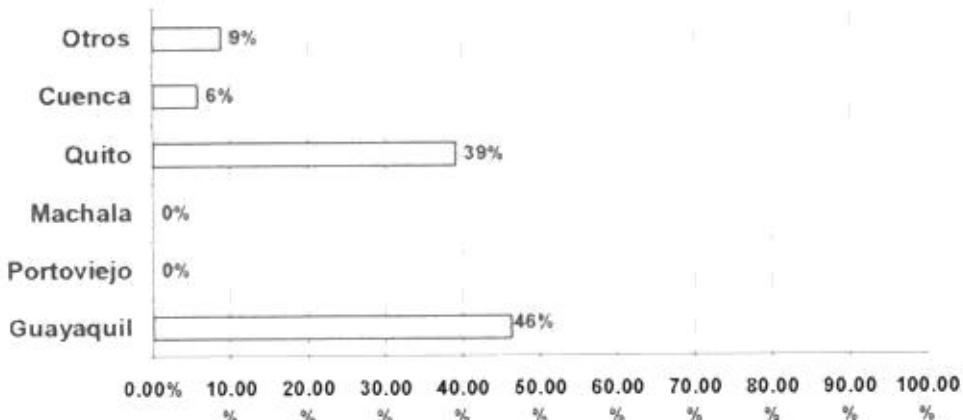
CIB-ESPOI

*FUENTE: Elaborado por el autor.*

De acuerdo a la pregunta número 4 se puede observar que las encuestas fueron realizadas en las siguientes provincias, que de acuerdo al informe de envío de remesas del Banco Central se tomó como mercado objetivo las principales provincias captadoras de remesas. Esto se tomó en consideración en el momento de realizar las encuestas para encontrar las necesidades del mercado emigrante.

## Pregunta No. 5

**Gráfico No. 54: Ciudad a la que pertenecen los entrevistados**



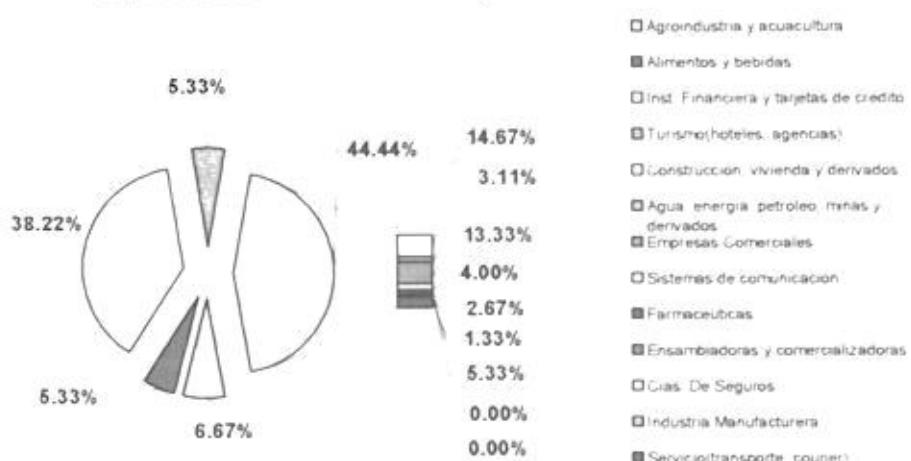
*FUENTE: Elaborado por el autor.*

De un total de 225 encuestas el 46% es en la ciudad de Guayaquil así mismo el 39% fue en la ciudad de Quito, sin embargo cabe señalar que

dentro de Otros una parte corresponde a la provincia del Guayas pero no en guayaquil. Cabe señalar que se cumplió con la estratificación de la muestra es decir de las 225 encuestadas correspondieron a 2 en Azogues 15 en Cuenca 90 en Quito y 118 en Guayaquil.

### Pregunta No. 6

**Gráfico No. 55: Sector de trabajo de los entrevistados**

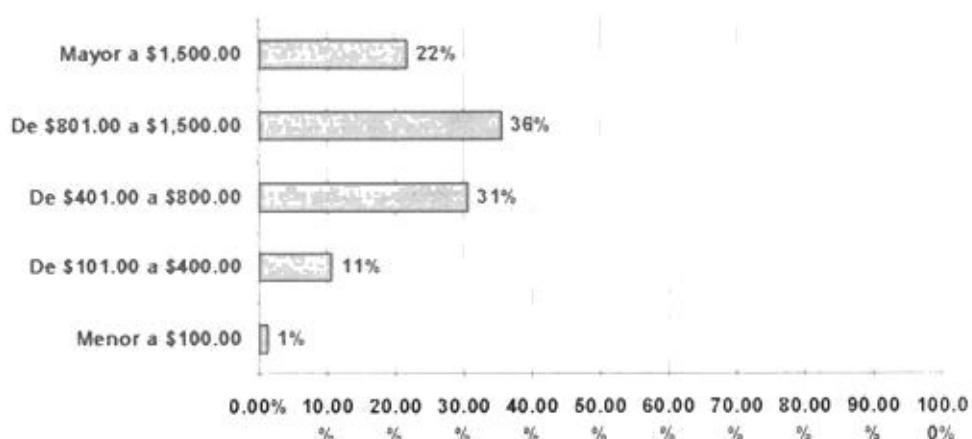


*FUENTE: Elaborado por el autor*

Con los resultados de esta pregunta se establece el sector donde se realizaron las encuestas en su mayor parte fueron en instituciones financieras (38.22%), en sectores de construcción y en empresas comerciales.

### Pregunta No. 7

**Gráfico No. 56: Remuneración promedio mensual familiar**

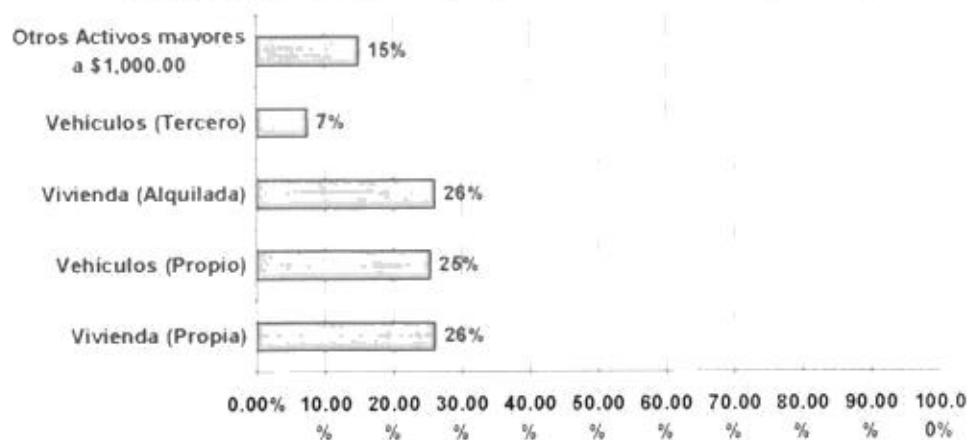


*FUENTE: Elaborado por el autor*

De los encuestados el 67% se encuentran entre los rangos de remuneración promedio mensual familiar de US\$ 401.00 a US\$1,500.00, es decir que la estructura económica de las encuesta registran en la clase media alta.

#### Pregunta No. 8

**Gráfico No. 57: Activos que posea el entrevistado (familia)**

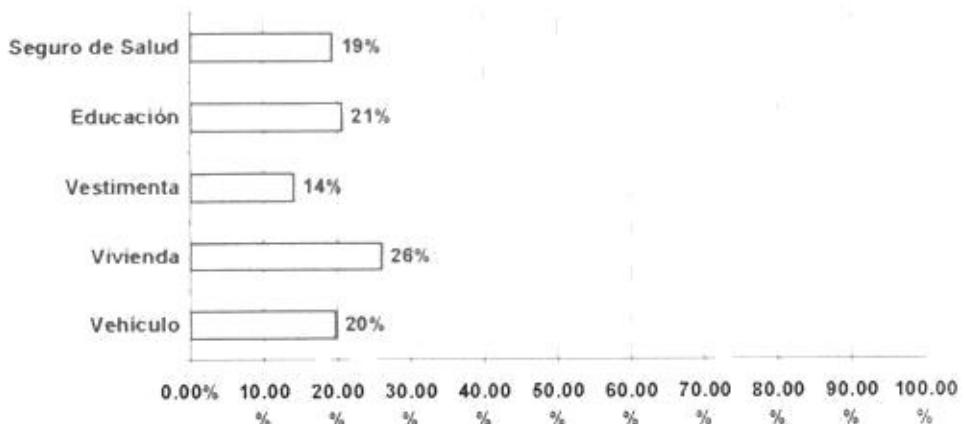


FUENTE: Elaborado por el autor

Dentro del análisis de la encuesta se puede observar que la mayor parte de la muestra posee activos, entre los principales vivienda y vehículos, sin embargo existe un porcentaje significativo que vive en status de alquiler.

#### Pregunta No. 9

**Gráfico No. 58: Necesidades familiares**

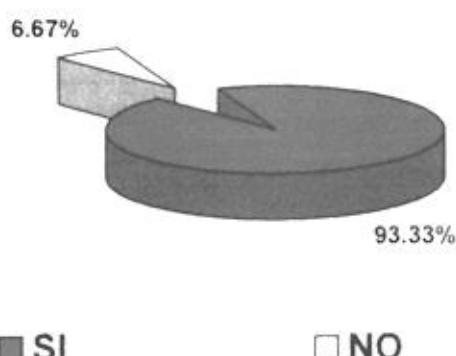


FUENTE: Elaborado por el autor

En la pregunta 9 obtenemos datos importantes en lo referente a las necesidades que actualmente poseen la población tomando como representación la muestra, de la cual se concluye que la mayor necesidad registrada es la vivienda con un 26% seguida por la educación en un 21%.

#### Pregunta No. 10

**Gráfico No. 59: Familiar en el exterior**



■ SI

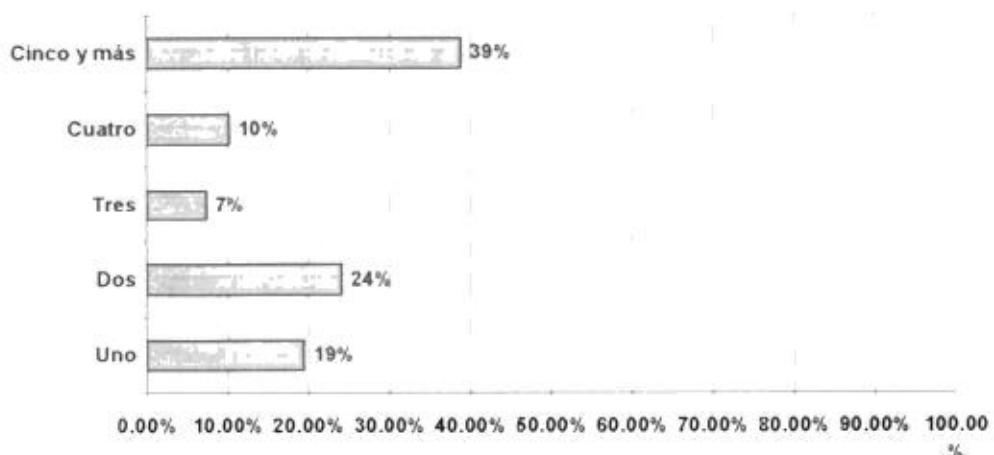
□ NO

*FUENTE: Elaborado por el autor.*

El 93.33% de las personas encuestadas afirman tener un familiar en el exterior lo que hace posible determinar otros factores importantes dentro de la encuesta realizada. Este porcentaje está respaldado con el número de emigrantes ecuatorianos que existen en otros países.

#### Pregunta No. 11

**Gráfico No. 60: Número de familiares que residen en el exterior**

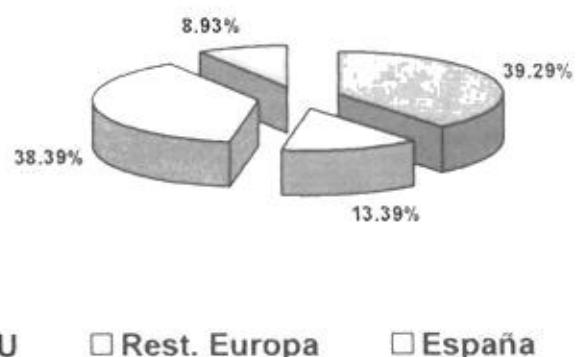


*FUENTE: Elaborado por el autor.*

Un dato interesante de las encuestas realizadas es que del 93.33% de personas que decían tener familiares en el exterior, se establece que un 39% posee más de 5 familiares residiendo en otro país.

### Pregunta No. 12

Gráfico No. 61: *Lugar donde recide su familiar*



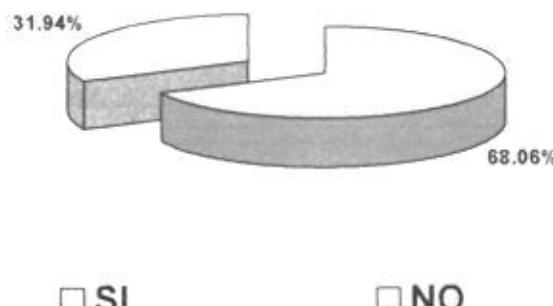
EEUU     Rest. Europa     España     Otros

FUENTE: *Elaborado por el autor*.

El 38.39% de las personas que contestaron afirmativamente a la pregunta 10 posee un familiar en España, sin embargo se puede observar que la mayor parte de la muestra posee un familiar en Estados Unidos u otros países. Sin embargo el porcentaje obtenido para España es significativo.

### Pregunta No. 13

Gráfico No. 62: *Envío de remesas familiar*



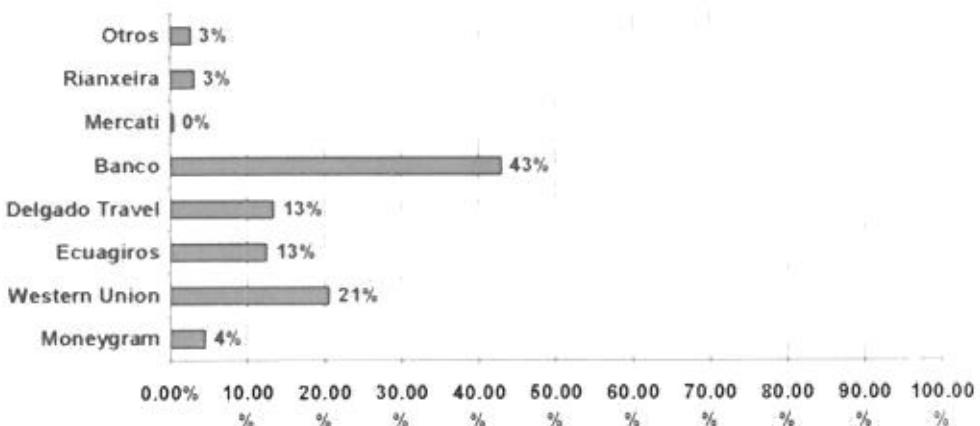
SI     NO

FUENTE: *Elaborado por el autor*.

De acuerdo a la pregunta 13 y clave principal para el desarrollo de este nuevo producto, se establece que de la encuesta realizada y del 93.33% de la población que posee un familiar en el exterior el 68.06% envía remesas a su familiares aquí en el Ecuador.

#### Pregunta No. 14

**Gráfico No. 63: Medio en el que se recibe las remesas**

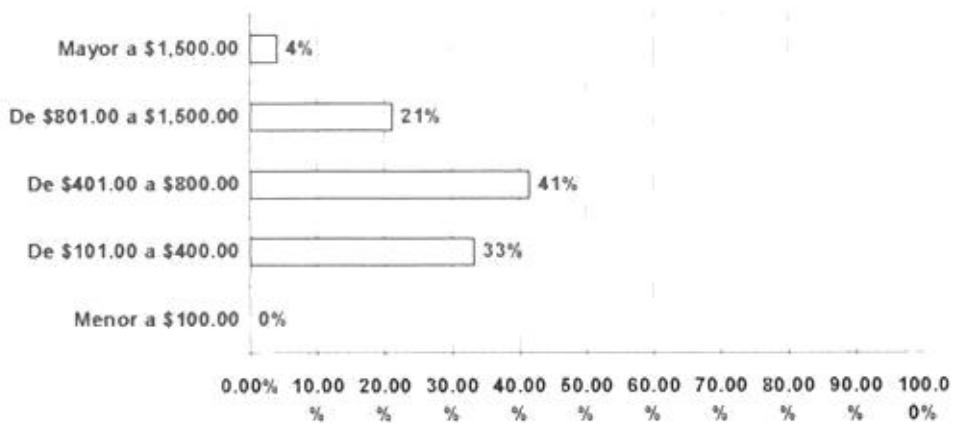


*FUENTE: Elaborado por el autor.*

Los Bancos son los canales más usados para recibir las remesas de los emigrantes, sin embargo cabe señalar que existen couriers que han logrado una mayor participación en el mercado de las remesas pero con precios un poco más elevados.

#### Pregunta No. 15

**Gráfico No. 64: Envío de remesas promedio mensual**

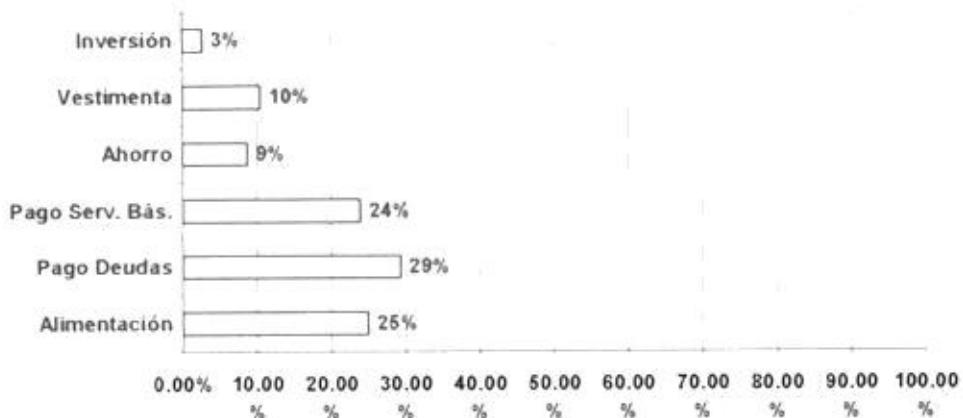


*FUENTE: Elaborado por el autor.*

Se puede establecer que el monto en promedio mensual que se recibe de remesas se encuentra entre US\$ 400.00 a US\$ 800.00, sin embargo existe un 21% que se encuentra hasta US\$ 1,500.00.

#### Pregunta No. 16

Gráfico No. 65: *Utilización de las remesas*



FUENTE: *Elaborado por el autor*

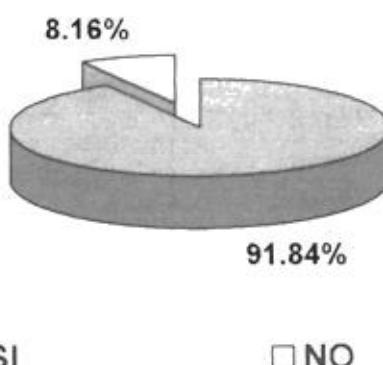
El 29% de las remesas que se envían se utilizan para el pago de deudas, el 25% para alimentación, pese a que existe una poca capacidad de ahorro e inversión, las remesas pueden ser destinadas a otras necesidades importantes. Cabe señalar que no se especifica si el 100% de la remesas enviadas se destinan a estos gastos, más bien se establece un peso importante en la utilización de la remesas.



CIB-ESPOL

### Pregunta No. 17

Gráfico No. 66: *Interés por adquirir una vivienda en el Ecuador*

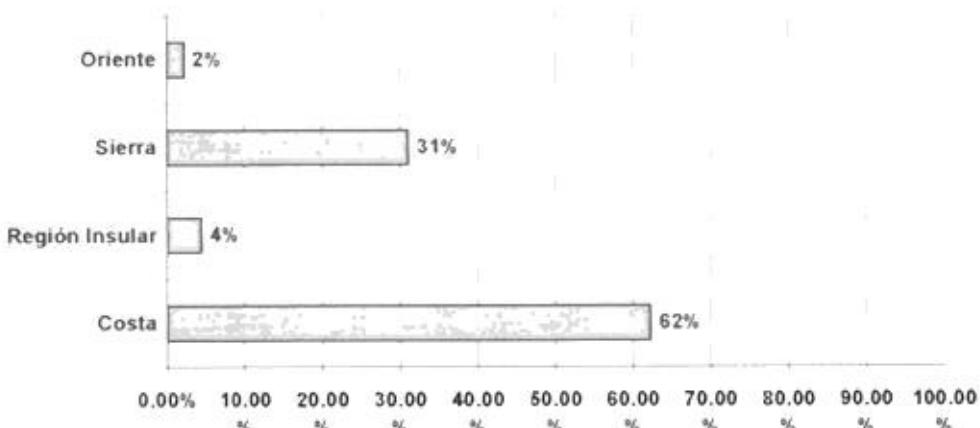


FUENTE: Elaborado por el autor.

El resultado de la pregunta 17 muestra la posible demanda que existiría para este producto nuevo, observamos que del 68.06% que envían remesas el 91.84% estaría interesado en adquirir una vivienda en el Ecuador.

### Pregunta No. 18

Gráfico No. 67: *Sector del país para adquirir una vivienda*

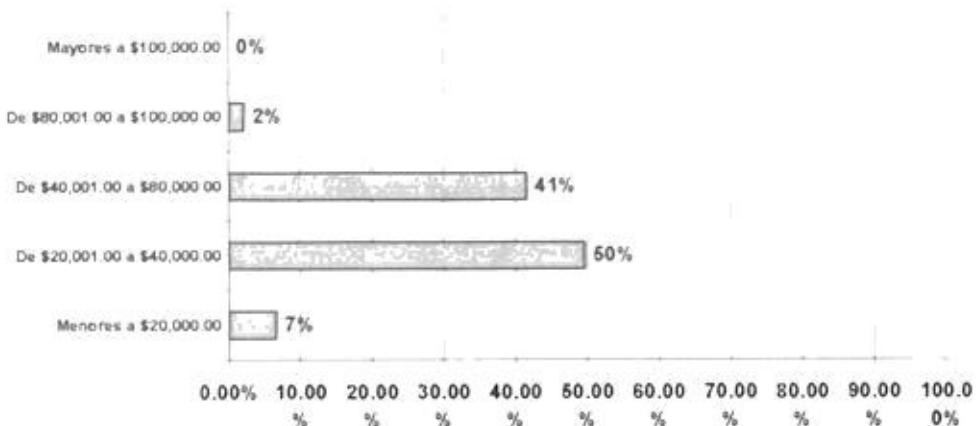


FUENTE: Elaborado por el autor.

Dentro de esta pregunta se establece en que sector del Ecuador se contrataría la empresa constructora para que atienda todas las necesidades del consumidor final. Debido a que el mayor flujo de remesas se obtiene de la región Costa su centro de operaciones se desarrollará en la misma.

## Pregunta No. 19

Gráfico No. 68: Costo estimado de la vivienda



FUENTE: Elaborado por el autor

La pregunta 19 es clave importante para determinar la demanda de los créditos, del cual obtenemos que el 91% de los interesados en una vivienda en el Ecuador adquirirán un crédito de US\$ 40.000 a US\$ 80.000, apenas un 2% adquirirá créditos mayores a US\$ 80.000.

### 2.7.2. Conclusiones.

Con la investigación de mercado que hemos realizado, en general, podemos sacar algunas conclusiones que nos servirán de mucho para adecuar nuestro producto servicio de acuerdo a las necesidades de nuestros potenciales clientes, y de esa manera satisfacerlos y ganarnos su aceptación. Así aseguraremos el éxito de nuestro proyecto, y verdaderamente podremos contribuir en el proceso de mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos, causando un beneficio tanto socio-económico y cultural.

Primeramente podemos concluir en que el perfil de nuestro mercado objetivo sería los emigrantes que envíen remesas por montos entre US\$ 400 y US\$ 800 mensuales, es decir que ganen entre €5.000 o más (respecto a los emigrantes).

El mercado de las remesas es un mercado amplio ya que no solo se envian remesas de España sino de otras partes del mundo, sin embargo en este país la emigración tuvo una implicación económica muy importante a diferencia de Estados Unidos donde la mayor parte de los emigrantes ya han sido nacionalizados y cuentan con una mayor estabilidad.

Basándonos en las preguntas 17, 18,19 se observa que el nivel de la demanda es alto, considerando viviendas en las dos principales regionales del país y con créditos superiores a los US\$ 40.000,00 hacen que el desarrollo de este producto genere buenos rendimientos como lo analizaremos en capítulos posteriores en el análisis financiero.

### **3. PLAN DE MARKETING**

#### **3.1. ANTECEDENTES**

##### **RESUMEN DEL MERCADO.**

En el Ecuador, debido a que el crecimiento acelerado de la población urbana ha causado grandes desequilibrios entre la oferta de la demanda de la vivienda así como de los servicios básicos, especialmente en las grandes y medianas ciudades, se evidencia un déficit habitacional estimado de 1.2 millones de viviendas; 500.000 en el sector urbano y 700.000 en el rural. El déficit habitacional en Ecuador se estima que crece anualmente en 60 mil unidades.

En el Ecuador los créditos que funcionan están en montos de entre 15 y 30 mil dólares. Los montos mayores son de mayor riesgo. Una persona debe dedicar hasta el 30% de sus ingresos a pagar su vivienda, es por esto que las personas aseguran la propiedad de su vivienda cuando pagan el 30% del costo de la vivienda, por eso solo se financia hasta el 70%. En el Ecuador no es conveniente realizar créditos a más de 15 años por las altas tasas de interés, que están alrededor de 13%, por lo que los préstamos a más de 15 años no registran cuotas bajas y considerando que existen ciertas inestabilidades políticas que afectan directamente a la economía.

En la actualidad, el financiamiento privado para la compra, construcción o ampliación de vivienda en el Ecuador, provienen de dos fuentes principales:

1. El Sistema Financiero, principalmente bancos y mutualistas.
2. Promotores y Constructores de viviendas que otorgan crédito directo a sus clientes.

Se calcula que no más del 60% de un proyecto se vende a crédito. (50% crédito directo del constructor y 50% crédito de los bancos), el otro 40% se vende al contado.

Analizando los créditos que otorgan actualmente el sistema financiero podemos encontrar el volumen de crédito que manejan los bancos en comparación con las cooperativas y mutualistas y las especialidades de cada una de ellas.

**Tabla No. 15: Cartera de crédito bruta**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	3,047,386	3,341,501	4,216,450	5,434,896	6,789,068	7,252,479
MUTUALISTAS	99,199	120,819	167,035	201,864	221,654	284,796
COOPERATIVAS	188,351	313,312	476,521	627,281	741,124	861,061
<b>SALDO TOTAL SISTEMA</b>	<b>3,334,936</b>	<b>3,775,631</b>	<b>4,860,006</b>	<b>6,264,042</b>	<b>7,751,846</b>	<b>8,398,337</b>

*FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros*

Los créditos actuales ascienden a US\$ 8,398,337 mil dólares de los cuales el 86.36% corresponden a los bancos, siguiendo las cooperativas con un 10.25% y el restantes las mutualistas.

El sector de crédito más explotado es el comercial, cuyo monto asciende a un total de US\$ 3,643,549 mil dólares a Agosto 2007 y representa el 43.38% del total de créditos otorgados.

**Tabla No. 16: Cartera de crédito comercial**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	1,879,375	2,118,341	2,465,252	2,948,982	3,541,685	3,588,406
MUTUALISTAS	12,146	13,234	17,856	24,259	34,954	39,814
COOPERATIVAS	46,338	82,915	59,664	12,825	13,430	15,329
<b>SALDO TOTAL SISTEMA</b>	<b>1,937,859</b>	<b>2,214,491</b>	<b>2,642,771</b>	<b>2,986,066</b>	<b>3,590,068</b>	<b>3,643,549</b>

*FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros*

Las instituciones financieras como los bancos ponen un mayor empeño en otorgar estos tipos de créditos ya que resultan más eficientes, es así que de todos los créditos que los bancos ofrecen el 49.48% representan la cartera comercial.

**Tabla No. 17: Participación de la cartera comercial sobre la cartera bruta**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	61.67%	63.39%	58.47%	54.26%	52.17%	49.48%
MUTUALISTAS	12.24%	10.95%	10.69%	12.02%	15.77%	13.98%
COOPERATIVAS	24.60%	26.46%	12.52%	2.04%	1.81%	1.78%
<b>TOTAL SISTEMA</b>	<b>58.11%</b>	<b>58.65%</b>	<b>52.32%</b>	<b>47.67%</b>	<b>46.31%</b>	<b>43.38%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Los créditos más pequeños y de mayor demanda son los créditos de consumo, el saldo de la cartera de consumo del total de sistema es de US\$ 2,536,309 mil dólares, el segmento de mayor participación en este tipo de crédito son los banco con mayores movimientos por parte de las tarjetas de crédito.

**Tabla No. 18: Cartera de crédito consumo**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	864,846	832,881	1,131,277	1,521,402	1,978,925	2,164,270
MUTUALISTAS	20,120	18,346	20,311	27,114	30,819	35,408
COOPERATIVAS	106,665	120,601	216,283	235,767	289,792	336,631
<b>SALDO TOTAL SISTEMA</b>	<b>991,631</b>	<b>971,828</b>	<b>1,367,871</b>	<b>1,784,282</b>	<b>2,299,535</b>	<b>2,536,309</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Como participación del total del saldo de los créditos totales el segmento de consumo representa el 30.20%. Lo interesante es que se puede observar la especialidad de cada una de las instituciones financieras. Es decir, según muestra la participación el sector de las cooperativas se especializa más en este tipo de crédito, debido a que el volumen de los créditos son menores, estas tienen ventajas comparativas al ofrecer estos créditos con mayor facilidad y a bajas tasas de interés.

**Tabla No. 19: Participación de la cartera de consumo sobre la cartera bruta**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	28.38%	24.93%	26.83%	27.99%	29.15%	29.84%
MUTUALISTAS	20.28%	15.18%	12.16%	13.43%	13.90%	12.43%
COOPERATIVAS	56.63%	38.49%	45.39%	37.59%	39.10%	39.09%
<b>TOTAL SISTEMA</b>	<b>29.73%</b>	<b>25.74%</b>	<b>28.15%</b>	<b>28.48%</b>	<b>29.66%</b>	<b>30.20%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

El segmento de los micro créditos ha tenido mayor acogida a partir del año 2005 cuyo crecimiento llegó a ser más del 100% actualmente tiene un saldo en la cartera de US\$ 931,891 mil dólares..

**Tabla No. 20: Cartera de crédito microempresa**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	56,673	99,197	169,464	353,999	487,037	534,658
MUTUALISTAS	1,136	864	577	357	265	175
COOPERATIVAS	5,533	52,086	114,046	284,559	337,508	397,058
<b>SALDO TOTAL SISTEMA</b>	<b>63,342</b>	<b>152,147</b>	<b>284,087</b>	<b>638,915</b>	<b>824,810</b>	<b>931,891</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Así mismo el sector con mayor especialidad en este tipo de crédito se encuentran a las cooperativas cuya participación es alrededor del 40% del total de estos créditos, mostrando una participación dentro de su cartera de un 46.11%. El saldo de la cartera de Microempresas representa un 11.10% del total de la cartera bruta del sistema financiero.

**Tabla No. 21: Participación de la cartera de microcrédito sobre la cartera bruta**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	1.86%	2.97%	4.02%	6.51%	7.17%	7.37%
MUTUALISTAS	1.15%	0.72%	0.35%	0.18%	0.12%	0.06%
COOPERATIVAS	2.94%	16.62%	23.93%	45.36%	45.54%	46.11%
<b>TOTAL SISTEMA</b>	<b>1.90%</b>	<b>4.03%</b>	<b>5.85%</b>	<b>10.20%</b>	<b>10.64%</b>	<b>11.10%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

El segmento de la Vivienda es el tercero en participación dentro del total de la cartera bruta, adicionalmente el sector con mayor especialidad en este tipo de crédito son la Mutualistas ya que dentro de su cartera este tipo de crédito representa el 73.53%. Actualmente posee un saldo de US\$ 1,286,588 mil dólares.

**Tabla No. 22: Cartera de crédito vivienda**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	246,491	291,082	450,457	610,513	781,421	965,145
MUTUALISTAS	65,798	88,374	128,291	150,134	155,616	209,400
COOPERATIVAS	29,815	57,710	86,529	94,131	100,395	112,044
<b>SALDO TOTAL SISTEMA</b>	<b>342,104</b>	<b>437,166</b>	<b>665,276</b>	<b>854,779</b>	<b>1,037,433</b>	<b>1,286,588</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Según muestran las participaciones las mutualistas pese a no tener un volumen alto de créditos en este segmento posee una mayor especialización otorgándolos.

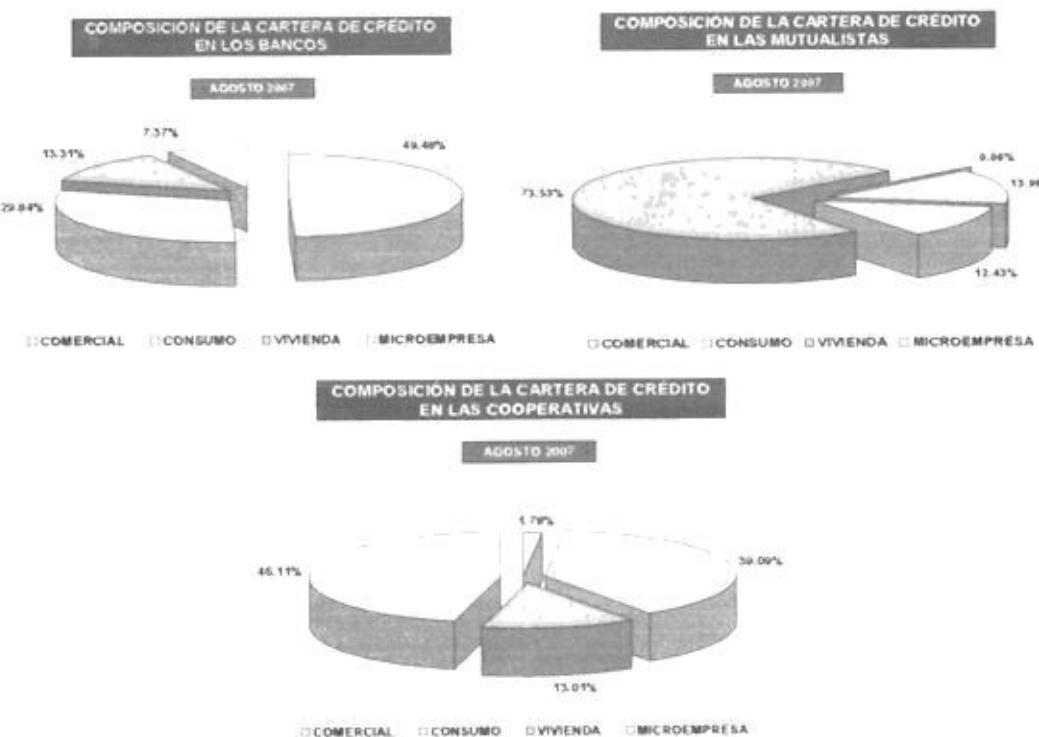
**Tabla No. 23: Participación de la cartera de vivienda sobre la cartera bruta**

FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
BANCOS	8.09%	8.71%	10.68%	11.23%	11.51%	13.31%
MUTUALISTAS	66.33%	73.15%	76.80%	74.37%	70.21%	73.53%
COOPERATIVAS	15.83%	18.42%	18.16%	15.01%	13.55%	13.01%
<b>TOTAL SISTEMA</b>	<b>10.26%</b>	<b>11.58%</b>	<b>13.69%</b>	<b>13.65%</b>	<b>13.38%</b>	<b>13.32%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Se observa que la participación de los bancos ha ido mejorando en este segmento tratando de que su cartera suba en estos créditos, mientras que las cooperativas han reducido su participación mientras mejora en los créditos de la microempresa.

**Gráfico No. 69: Participación de las Instituciones Financieras por tipo de crédito**



FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Los bancos son las instituciones con mayor volumen de créditos debido al tamaño que poseen dentro del sistema financiero, el total de activos del sistema financiero representa US\$ 14,230,000 mil dólares de los cuales el 88.56% pertenece a los bancos.

Para el segmento de crédito de la vivienda los principales competidores para los bancos son las otras instituciones financieras que ofrecen dichos servicios, sin excluir a los promotores de vivienda.

Analizando la evolución de la cartera de la vivienda se observa como ha ido desarrollándose en los períodos hasta la actualidad, la mayor aceleración se dio en los años 2003 y 2004, y a partir de ese año se ha estabilizado su comportamiento.

**Gráfico No. 70: Evolución de la cartera de vivienda**



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros

Realizando el análisis micro de cada sector financiero podemos observar la participación que tienen cada uno de los bancos respecto al total de la cartera de vivienda y encontrar que el banco de estudio se encuentra en un sexto lugar perdiendo participación dentro de este segmento de crédito.

**Tabla No. 24: Cartera de crédito vivienda en los Bancos**

RK	FECHA	DIC.2002	%PART	DIC.2003	%PART	DIC.2004	%PART	DIC.2005	%PART	DIC.2006	%PART	AGO.2007	%PART
1	PICHINCHA	91,346	37.06%	94,269	32.39%	140,215	31.13%	203,892	33.40%	243,934	31.02%	325,237	33.79%
2	PACIFICO	17,333	7.03%	21,520	7.59%	39,957	13.31%	79,915	13.09%	114,980	14.71%	122,390	12.68%
3	GENERAL RUMIÑAHUI	15,672	6.36%	20,032	6.88%	35,391	7.88%	61,114	10.01%	91,557	11.72%	106,264	11.01%
4	PRODUBANCO	33,040	13.40%	40,628	13.96%	43,683	9.79%	60,257	9.87%	30,530	3.91%	37,867	3.82%
5	INTERNACIONAL	6,931	2.81%	20,098	6.90%	35,479	7.88%	49,550	8.12%	64,971	10.07%	118,506	12.07%
6	GUAYAQUIL	36,372	14.73%	34,197	11.75%	35,588	7.80%	37,522	8.49%	43,451	5.58%	59,454	8.18%
7	M. M. JARAMILLO ARTEAGA	8,178	3.32%	13,268	4.56%	22,162	4.92%	31,060	5.06%	52,266	6.69%	58,522	6.06%
8	BOLIVARIANO	6,931	2.81%	11,650	4.00%	15,936	3.54%	26,103	4.29%	44,146	5.60%	56,066	5.81%
9	SOLIDARIO	3,014	1.22%	6,750	2.32%	11,682	2.59%	18,121	2.87%	33,305	4.79%	8,671	0.99%
10	LOJA	4,384	1.76%	5,263	1.81%	10,460	2.32%	14,304	2.54%	17,868	2.29%	18,958	1.97%
	<b>SALDO 10 PRIMEROS</b>	<b>223,202</b>	<b>99.59%</b>	<b>267,876</b>	<b>91.98%</b>	<b>410,551</b>	<b>91.54%</b>	<b>577,839</b>	<b>94.88%</b>	<b>736,986</b>	<b>94.31%</b>	<b>910,005</b>	<b>94.29%</b>
	<b>TOTAL SISTEMA BANCOS</b>	<b>246,491</b>	<b>100.00%</b>	<b>291,082</b>	<b>100.00%</b>	<b>450,457</b>	<b>100.00%</b>	<b>610,513</b>	<b>100.00%</b>	<b>781,421</b>	<b>100.00%</b>	<b>905,145</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros

Los principales competidores del banco de Guayaquil representan más del 60% de participación de toda la cartera de vivienda, analizando las participaciones en el segmento de las cooperativas observamos que este segmento no está enfocado en el crédito de vivienda.

**Tabla No. 25: Cartera de crédito vivienda en las Cooperativas**

RK	FECHA	DIC.2002	%PART	DIC.2003	%PART	DIC.2004	%PART	DIC.2005	%PART	DIC.2006	%PART	DIC.2007	%PART	
1	29 DE OCTUBRE	911	1.06%	4,985	8.64%	7,154	8.27%	12,082	12.84%	11,744	11.70%	13,582	12.10%	
2	PROGRESO	3,289	10.96%	5,859	10.15%	8,009	9.26%	9,386	9.97%	7,579	7.55%	10,235	9.14%	
3	EL SAGRARIO	1,603	5.36%	2,267	3.93%	4,666	5.62%	7,360	7.64%	8,366	8.33%	9,376	8.17%	
4	JUVENTUD ECUATORIANA	0.00%	1,351	2.34%	3,831	4.43%	5,007	5.32%	3,412	3.40%	2,250	2.01%		
5	OSCUIS	1,581	5.30%	3,081	5.34%	6,234	7.20%	4,792	5.09%	6,172	6.15%	7,742	6.91%	
6	SAN FRANCISCO	1,909	6.40%	2,835	4.91%	3,511	4.06%	4,863	5.17%	2,807	2.80%	2,178	1.94%	
7	23 DE JULIO	1,974	6.62%	2,926	5.07%	4,647	5.37%	4,196	4.46%	4,738	4.72%	5,277	4.71%	
8	CARCELO	766	2.64%	1,273	2.21%	2,396	2.77%	3,591	3.82%	5,243	5.27%	4,539	4.05%	
9	TULCAN	1,664	5.58%	2,378	4.12%	2,491	2.88%	3,574	3.80%	5,160	5.14%	5,468	4.88%	
10	15 DE ABRIL	3,024	10.14%	1,668	2.83%	2,330	2.68%	3,576	3.80%	5,227	5.21%	5,477	4.98%	
	<b>SALDO 10 PRIMEROS</b>	<b>16,724</b>	<b>56.00%</b>	<b>28,044</b>	<b>49.64%</b>	<b>45,468</b>	<b>52.55%</b>	<b>58,448</b>	<b>62.00%</b>	<b>60,448</b>	<b>60.21%</b>	<b>66,106</b>	<b>58.80%</b>	
	<b>TOTAL SIST. COOPERATIVAS</b>	<b>29,815</b>	<b>100.00%</b>	<b>57,710</b>	<b>100.00%</b>	<b>86,529</b>	<b>100.00%</b>	<b>94,131</b>	<b>100.00%</b>	<b>100,395</b>	<b>100.00%</b>	<b>112,044</b>	<b>100.00%</b>	

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Dentro del sector de las mutualistas podemos encontrar que la mutualista más grande supera con el doble el saldo de la cartera de la vivienda del banco de análisis, es decir es un fuerte competidor, las otras mutualistas no se quedan atrás pese a no tener un saldo de cartera grande es muy representativo que en conjunto tengan mucho más que el banco siendo estas instituciones muy pequeñas.

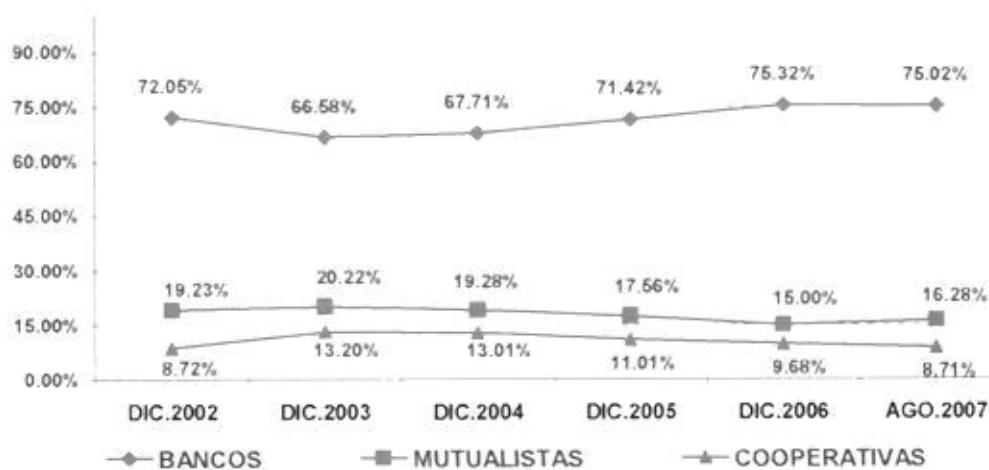
**Tabla No. 26: Cartera de crédito vivienda en las Mutualistas**

RK	FECHA	DIC.2002	%PART	DIC.2003	%PART	DIC.2004	%PART	DIC.2005	%PART	DIC.2006	%PART	DIC.2007	%PART
1	PICHINCHA	44,946	68.31%	60,744	68.74%	91,467	71.30%	103,254	68.77%	89,502	57.61%	136,902	68.35%
2	BENALCAZAR	12,019	18.27%	15,503	17.64%	17,050	13.29%	21,637	14.41%	27,348	17.57%	29,254	15.97%
3	AZUAY	4,494	6.83%	6,717	7.69%	12,945	10.99%	17,024	11.34%	30,007	19.26%	32,239	15.49%
4	AMBATO	1,402	2.13%	2,917	3.10%	4,123	3.21%	5,310	3.54%	5,621	3.74%	5,612	2.66%
5	IMBABURA	2,475	3.76%	2,282	2.54%	2,506	1.85%	2,909	1.84%	2,938	1.89%	3,393	1.62%
	<b>SALDO 5 PRIMEROS</b>	<b>65,337</b>	<b>98.30%</b>	<b>88,162</b>	<b>99.79%</b>	<b>128,092</b>	<b>98.84%</b>	<b>150,134</b>	<b>100.00%</b>	<b>155,816</b>	<b>100.00%</b>	<b>209,400</b>	<b>100.00%</b>
	<b>TOTAL SIST. MUTUALISTA</b>	<b>65,798</b>	<b>100.00%</b>	<b>88,374</b>	<b>100.00%</b>	<b>128,291</b>	<b>100.00%</b>	<b>150,134</b>	<b>100.00%</b>	<b>155,816</b>	<b>100.00%</b>	<b>209,400</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

La evolución de la estructura de la cartera de vivienda muestra como han ido desarrollando sus operaciones los bancos captando mayores créditos y disminuyendo la competencia con otras instituciones financieras.

Gráfico No. 71: Evolución de la cartera de vivienda por sector



FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Las mutualistas lideradas por la Mutualista Pichincha han mostrado ser sus mayores competidores mejorando productos y servicios que estas ofrecen y atrayendo a los clientes por sus facilidades de créditos.

Realizando un Benchmark de las instituciones que forman parte del sector de la cartera de vivienda los bancos tienen mayor presencia, mientras que solo participan dos mutualistas.

La Mutualista Pichincha ha generado mayores volúmenes de crédito y así mejorando su participación en el periodo del 2007 superando a uno de los bancos más grandes que posee el sistema financiero el banco del Pacífico. El Grupo Pichincha ha liderado el mercado de los créditos de vivienda en todos los períodos analizados.

Tabla No. 27: Benchmark de la cartera de crédito vivienda

rk.	INSTITUCION	DIC.2002	%PART	DIC.2003	%PART	DIC.2004	%PART	DIC.2005	%PART	DIC.2006	%PART	AGO.2007	%PART
1	PICHINCHA	91.348	26.70%	94.269	21.56%	140.215	21.06%	203.892	23.45%	243.934	23.51%	325.237	25.26%
2	MUT. PICHINCHA	44.948	13.14%	60.744	13.69%	91.467	13.75%	103.254	12.09%	89.502	8.53%	136.902	10.80%
3	PACIFICO	17.333	5.07%	21.520	4.92%	59.957	8.01%	79.915	9.35%	114.960	11.09%	122.390	9.31%
4	GENERAL RUMIÑAHUI	15.672	4.58%	20.032	4.58%	35.391	5.32%	61.114	7.15%	91.557	8.63%	106.264	8.26%
5	PRODUBANCO	33.040	9.86%	40.620	9.29%	43.683	6.57%	60.257	7.05%	30.530	2.94%	37.967	2.94%
6	INTERNACIONAL	6.931	2.03%	20.098	4.60%	35.479	5.33%	49.550	5.80%	84.971	8.19%	116.506	9.06%
7	GUAYAQUIL	35.372	10.87%	34.197	7.82%	35.588	5.33%	33.522	7.92%	43.451	4.19%	59.484	4.82%
8	M. M. JARAMILLO ARTEAGA	8.178	2.36%	13.268	3.04%	22.162	3.33%	31.060	3.63%	52.266	5.04%	58.522	4.50%
9	BOLIVARIANO	6.931	2.03%	11.650	2.66%	15.936	2.40%	25.103	3.05%	44.146	4.26%	56.066	4.56%
10	MUT. BENALAZAR	12.012	3.51%	15.503	3.55%	17.050	2.58%	21.637	2.51%	27.348	2.64%	39.254	2.77%
	SALDO 10 MEJORES	272.771	76.73%	331.910	75.92%	496.927	74.69%	670.305	78.42%	822.684	78.09%	1.050.492	81.65%
	SISTEMA FINANCIERO	342.104	100.00%	437.106	100.00%	685.278	100.00%	854.779	100.00%	1.037.433	100.00%	1.286.588	100.00%

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

El crecimiento obtenido por cada una de las instituciones que conforman a los diez mejores del sistema, muestra como ha ido desarrollándose el mercado hipotecario.

**Tabla No. 28: Crecimiento de la cartera de crédito vivienda de los 10 mejores**

INSTITUCIÓN	DIC02-DIC03	DIC03-DIC04	DIC04-DIC05	DIC05-DIC06	DIC06-AGO07
PICHINCHA	3.20%	46.74%	45.41%	19.64%	33.33%
MUT. PICHINCHA	35.14%	50.58%	52.89%	13.32%	55.19%
PACÍFICO	24.16%	178.60%	33.29%	43.85%	6.48%
GENERAL RUMIÑAHUI	27.82%	76.67%	72.68%	49.81%	16.06%
PRODUBANCO	22.06%	7.52%	37.94%	-49.33%	24.03%
INTERNACIONAL	169.97%	76.52%	39.66%	71.49%	37.11%
GUAYAQUIL	-5.98%	4.07%	-5.80%	29.62%	36.90%
M.M. JARAMILLO ARTEAGA	62.25%	87.03%	40.15%	68.27%	11.97%
BOLIVARIANO	68.08%	36.79%	63.80%	69.12%	27.00%
MUT. BÉNAL CAZAR	28.99%	9.98%	26.91%	16.40%	6.97%
SALDO 10 MEJORES	21.68%	49.72%	34.89%	22.73%	27.69%
SISTEMA FINANCIERO	27.78%	52.18%	28.48%	21.37%	24.02%

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Es notable señalar que muchas de las instituciones tienen crecimientos mayores a los del mercado, dado que la mayoría de estas muestran crecimiento enfatiza como el mercado de la vivienda ha tenido un crecimiento significativo.

### 3.2. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

#### 3.2.1. *Objetivos Financieros.*

Se requiere mejorar la participación del mercado, para esto el banco posee actualmente un producto de crédito de vivienda, sin embargo no ha podido mejorarlo para captar nuevos clientes. De ser necesario el banco debería de reestructurar su producto ofreciendo nuevas alternativas para las adquisiciones de vivienda. Ya analizamos sus principales competidores, y es de entender que estos manejan el mercado con tasas y servicios que los hacen atractivos para los clientes.

El mejorar la participación de mercado generará nuevas fuentes de ingresos, captar nuevos clientes y proporcionar a la institución la oportunidad de ofrecer más servicios dentro del mercado.

Dentro de los objetivos financieros se espera conseguir captar los recursos de los emigrantes en un corto plazo y fomentar a que estos se

inviertan en la compra de una vivienda, que mejorará las condiciones de vida de sus familiares o del mismo emigrante.

Se desea reducir el riesgo de la cartera hipotecaria al fomentar oportunidades de pagos de manera atractiva para que no exista un alto índice de morosidad, al contrario mejore el riesgo no solo en su cartera hipotecaria sino en los otros segmentos de crédito.

Se espera que los costos generados para la realización de este producto sean sumamente eficiente, las negociaciones de información y la estructura pertinente para el proyecto sean altamente rentables, y el precio de las viviendas sean muy cotizados por los emigrantes.

Debido a que los productos en el sistema financiero son casi homogéneos lo que los diferencia son los servicios que estos intrínsecamente poseen, por este motivo debería aplicarse características o ventajas diferenciales que hará mas efectiva la competitividad.

### **3.2.2. *Objetivos de Mercadotecnia***

Los objetivos que se desean conseguir siguiendo el plan de marketing y por medio de la publicidad, la promoción y la distribución del producto son:

- ✓ Llamar la atención de los clientes potenciales ante una saturación de publicidad mediante originalidad, sorpresa, contraste.
- ✓ Despertar el interés, suscitar el deseo de adquirir la vivienda y provocar la acción de acercarse a la institución para recaudar información.
- ✓ Tratar de ampliar el mercado al cual va dirigido el producto para causar mayor efecto del esfuerzo publicitario empleado. Se utilizarán revistas especializadas, marketing directo, etc.

- ✓ Dado que la demanda de vivienda es creciente se puede utilizar medios masivos como el Internet.

Los medios publicitarios que se utilizarán para captar mayor número de clientes serán: prensas por medio de comunicados, anuncios comerciales, encartes, clasificados. Considerando que este permite dirigirse a mercados segmentados y matizar el mensaje de acuerdo con el tipo de lector. Su coste no es alto pero su uso es limitado.

Por medio de radio a través de monográficos, cuñas y patrocinio de programas, así mismo su coste es bajo y flexible. Por televisión con patrocinio, spots y publirreportajes. Por medio exterior con el uso de textos, luminosos, imagen y sus soportes son las vallas, marquesinas, cabinas telefónicas, transportes, etc.

El medio más usado actualmente es directa, es la publicidad de mejores impactos tiene y la que da mayor información a la empresa por mantener un contacto directo con los clientes. Las formas serían a través de mailing, spot respuesta directa (teléfono), página Web, cuña con respuesta directa, anuncios con cupón, etc.

### **3.3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO**

#### ***3.3.1. Análisis de la cartera de la situación actual del Banco.***

Primero analizaremos el mercado financiero y como han estructurado su cartera para analizar luego analizar las condiciones optimas en la estructura que debería de llevar las instituciones para obtener una cartera con bajo riesgo.

Tabla No. 29: Crédito vivienda por estado y sector

CARTERA DE VIVIENDA BANCOS						
FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
VIGENTE	93.62%	95.27%	97.27%	98.41%	98.62%	98.15%
NO ACRUAL	5.70%	3.83%	1.92%	1.07%	0.91%	1.44%
VENCIDO	0.68%	0.90%	0.81%	0.52%	0.47%	0.41%
<b>TOTAL CART. VIVIENDA</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
CARTERA DE VIVIENDA MUTUALISTAS						
FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
VIGENTE	97.21%	96.05%	96.65%	95.60%	94.87%	94.59%
NO ACRUAL	2.59%	3.73%	3.08%	4.10%	4.79%	5.16%
VENCIDO	0.20%	0.22%	0.27%	0.31%	0.34%	0.25%
<b>TOTAL CART. VIVIENDA</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
CARTERA DE VIVIENDA COPERATIVAS						
FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
VIGENTE	97.72%	97.56%	97.50%	97.86%	98.16%	97.56%
NO ACRUAL	1.95%	1.90%	1.95%	1.71%	1.26%	1.82%
VENCIDO	0.33%	0.54%	0.55%	0.43%	0.58%	0.63%
<b>TOTAL CART. VIVIENDA</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
CARTERA DE VIVIENDA DEL SISTEMA						
FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2007
VIGENTE	94.67%	95.73%	97.18%	97.85%	98.01%	97.52%
NO ACRUAL	4.77%	3.55%	2.14%	1.67%	1.53%	2.08%
VENCIDO	0.56%	0.72%	0.67%	0.48%	0.46%	0.40%
<b>TOTAL CART. VIVIENDA</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

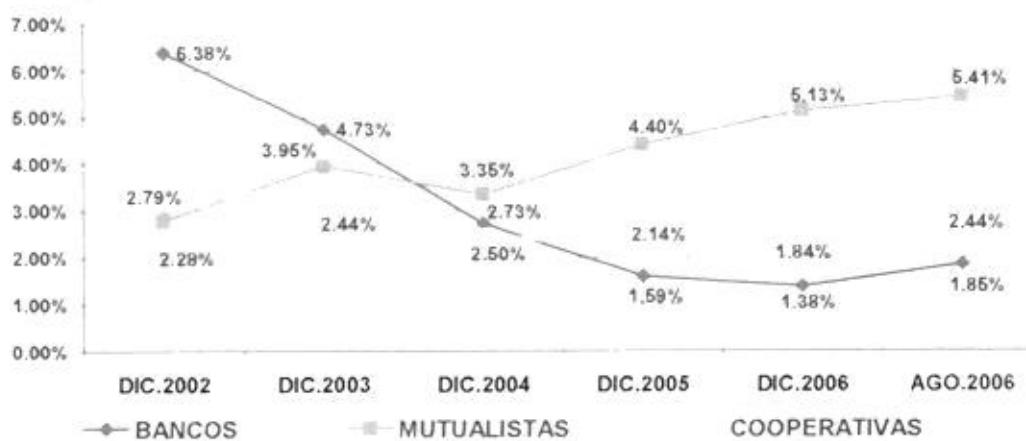
Se puede observar las estructuras que han manejado las instituciones financieras, el banco ha logrado ser más eficientes en el manejo de su cartera ya que posee mayor volumen de negociaciones.

Dentro de las instituciones que conforman a los bancos ecuatorianos podemos observar la eficacia con que se ha ido manejando la cartera para mejorar calificaciones de riesgo. Lo importante es manejar una cartera con baja morosidad, es decir que los pagos se hagan a tiempo y no exista atraso para los mismos.

Analizando la morosidad del sistema financiero podemos observar que los créditos hipotecarios poseen una baja morosidad en comparación con otros tipos de segmentos de crédito, ya que el riesgo en el atraso de los

pagos puede llevar a la pérdida de la vivienda, debido a esto los riesgos que se corren por dar un crédito de vivienda son relativamente bajos.

**Gráfico No. 72: Evolución de la morosidad de la cartera de vivienda**



FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

**Tabla No. 30: Morosidad de la cartera de vivienda por sector**

	MOROSIDAD DE LA CARTERA DE VIVIENDA					
	FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006
BANCOS		6.38%	4.73%	2.73%	1.59%	1.38%
MUTUALISTAS		2.79%	3.95%	3.35%	4.40%	5.13%
COOPERATIVAS		2.28%	2.44%	2.50%	2.14%	1.84%
<b>TOTAL SISTEMA</b>		<b>5.33%</b>	<b>4.27%</b>	<b>2.82%</b>	<b>2.15%</b>	<b>1.99%</b>
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE VIVIENDA EN BANCOS						
FECHA	DIC.2002	DIC.2003	DIC.2004	DIC.2005	DIC.2006	AGO.2006
PACIFICO	7.36%	3.05%	0.89%	0.26%	0.44%	0.28%
BOLIVARIANO	0.07%	0.50%	0.00%	0.24%	0.41%	0.29%
LOJA	0.63%	0.96%	0.39%	0.72%	1.18%	0.60%
M. M. JARAMILLO ARTEAGA	0.49%	1.99%	1.19%	1.41%	1.54%	1.12%
INTERNACIONAL	0.07%	2.78%	1.47%	1.13%	1.37%	1.39%
SOLIDARIO	0.30%	0.20%	0.25%	0.75%	1.68%	2.00%
PICHINCHA	5.21%	2.99%	2.15%	1.66%	2.39%	2.04%
PRODUBANCO	4.91%	4.44%	4.14%	2.06%	2.67%	2.69%
GENERAL RUMIÑAHUI	10.67%	13.99%	7.63%	2.23%	3.23%	2.91%
GUAYAQUIL	13.74%	10.14%	6.03%	4.48%	5.21%	5.62%
<b>SALDO 10 PRIMEROS</b>	<b>6.46%</b>	<b>4.67%</b>	<b>2.69%</b>	<b>1.56%</b>	<b>2.13%</b>	<b>1.94%</b>
<b>TOTAL SISTEMA BANCOS</b>	<b>6.38%</b>	<b>4.73%</b>	<b>2.73%</b>	<b>1.59%</b>	<b>2.15%</b>	<b>1.96%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Tabla No. 30: Morosidad de la cartera de vivienda por sector (continuación)

MOROSIDAD DE LA CARTERA DE VIVIENDA EN MUTUALISTAS						
FECHA	DIC. 2002	DIC. 2003	DIC. 2004	DIC. 2005	DIC. 2006	AGO. 2006
IMBABURA	4.29%	5.10%	2.30%	2.34%	3.06%	2.29%
PICHINCHA	1.04%	1.53%	1.84%	2.94%	3.40%	3.27%
AZUAY	14.43%	6.91%	7.81%	10.20%	12.56%	5.86%
BENALCAZAR	6.02%	11.10%	10.06%	11.34%	11.54%	8.98%
AMBATO	9.55%	12.20%	9.63%	6.36%	8.82%	9.78%
<b>SALDO 5 PRIMEROS</b>	<b>2.79%</b>	<b>3.94%</b>	<b>3.33%</b>	<b>4.40%</b>	<b>4.95%</b>	<b>4.13%</b>
<b>TOTAL SIST. MUTUALISTA</b>	<b>2.79%</b>	<b>3.95%</b>	<b>3.35%</b>	<b>4.40%</b>	<b>4.95%</b>	<b>4.13%</b>
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE VIVIENDA EN COOPERATIVAS						
FECHA	DIC. 2002	DIC. 2003	DIC. 2004	DIC. 2005	DIC. 2006	AGO. 2006
PROGRESO	3.61%	3.82%	2.93%	2.25%	3.28%	3.56%
29 DE OCTUBRE	3.16%	2.32%	3.22%	3.20%	3.50%	3.03%
OSCUS	3.70%	3.90%	5.99%	2.47%	2.42%	2.28%
15 DE ABRIL	0.00%	1.75%	1.40%	1.47%	1.93%	3.01%
EL SAGRARIO	0.13%	0.89%	0.61%	2.50%	1.58%	2.79%
TULCAN	0.28%	0.74%	0.82%	3.76%	3.11%	2.78%
SAN FRANCISCO	0.64%	0.60%	0.92%	1.34%	2.14%	2.67%
JUNVENTUD ECUATORIANA	5.99%	2.81%	1.32%	0.81%	0.75%	1.24%
23 DE JULIO	1.58%	1.55%	3.70%	0.74%	1.05%	1.12%
CAPCECO	0.07%	0.68%	0.26%	0.18%	0.22%	0.62%
<b>SALDO 10 PRIMEROS</b>	<b>1.78%</b>	<b>2.05%</b>	<b>2.31%</b>	<b>2.14%</b>	<b>2.37%</b>	<b>2.59%</b>
<b>TOTAL SIST. COOPERATIVAS</b>	<b>2.28%</b>	<b>2.44%</b>	<b>2.50%</b>	<b>2.14%</b>	<b>2.30%</b>	<b>2.56%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Actualmente el sistema posee un riesgo en la cartera de vivienda del 2.48%, sin embargo los bancos poseen la menor morosidad de la cartera colocándose en 1.85%. Analizando el segmento de los bancos sus morosidades son relativamente baja a excepción del banco de estudio cuyo riesgo es de 5.62%.

Tabla No. 31: Crédito de vivienda segmento de los bancos

	CREDITO DE VIVIENDA						VARIACION			
	DIC. 2005	DIC. 2006		AGO. 2007		AGO07 - DIC06	%	DIC06 - DIC05	%	
	SALDO	%PART.	SALDO	%PART.	SALDO	%PART.	AGO07 - DIC06	%	DIC06 - DIC05	%
PICHINCHA	203.892	33.4%	243.934	31.2%	325.237	33.7%	81.303	44.1%	121.345	33.3%
PACIFICO	79.915	13.1%	114.960	14.7%	122.390	12.7%	7.430	18.6%	42.474	6.5%
INTERNACIONAL	49.550	8.1%	84.971	10.9%	116.506	12.1%	31.535	44.7%	66.956	37.1%
<b>GUAYAQUIL</b>	<b>33.522</b>	<b>5.5%</b>	<b>43.451</b>	<b>5.8%</b>	<b>59.484</b>	<b>6.2%</b>	<b>16.034</b>	<b>55.0%</b>	<b>25.962</b>	<b>36.8%</b>
BOLIVARIANO	26.103	4.3%	44.146	5.6%	56.066	5.8%	11.920	35.5%	29.963	27.0%
PRODUBANCO	60.257	9.9%	30.530	3.9%	37.887	3.9%	7.338	35.2%	-22.390	24.0%
AUSTRO	13.672	2.2%	19.486	2.5%	22.790	2.4%	3.304	18.3%	9.118	17.0%
MACHALA	1.534	0.3%	8.850	1.1%	15.966	1.7%	7.316	111.7%	14.432	84.6%
SOLIDARIO	18.121	3.0%	13.305	1.7%	8.671	0.9%	-4.635	-61.4%	-9.451	-54.6%
CITIBANK	2.853	0.5%	1.609	0.2%	693	0.1%	-916	-72.8%	-2.160	-56.9%
<b>SALDO 10 PRIMEROS</b>	<b>489.419</b>	<b>80.2%</b>	<b>605.041</b>	<b>77.4%</b>	<b>765.669</b>	<b>79.3%</b>	<b>160.629</b>	<b>34.6%</b>	<b>276.250</b>	<b>26.5%</b>
<b>TOTAL SISTEMA</b>	<b>610.513</b>	<b>100.0%</b>	<b>781.421</b>	<b>100.0%</b>	<b>965.145</b>	<b>100.0%</b>	<b>183.723</b>	<b>30.1%</b>	<b>354.831</b>	<b>23.5%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros

Otro dato interesante es observar las provisiones que se hacen debido a los créditos hipotecarios que se otorgan. La provisión es un



requerimiento por parte de la Superintendencia de Bancos por los créditos que se dan.

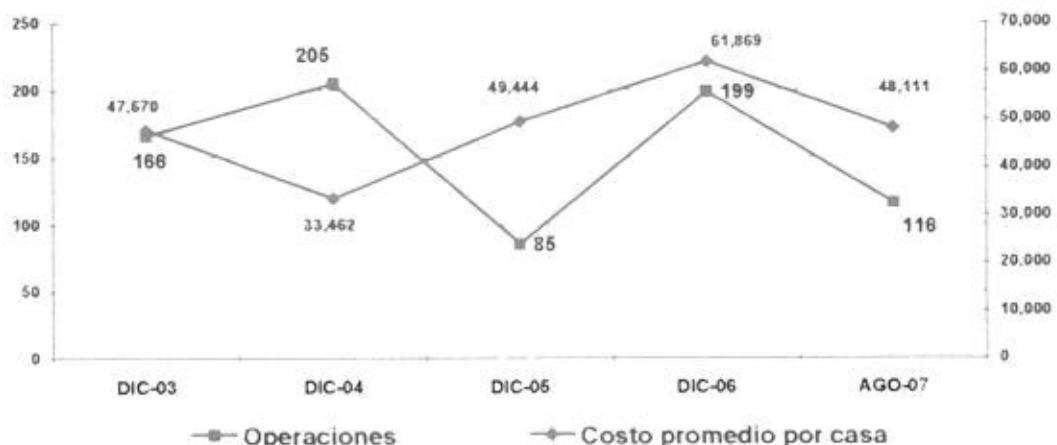
**Tabla No. 32: Provisiones de la cartera de vivienda segmento de los bancos**

	PROVISIONES CARTERA DE VIVIENDA									
	DIC.2005		DIC.2006		AGO.2007		VARIACIÓN			
	SALDO	%PART	SALDO	%PART	SALDO	%PART	AGO07 - DIC06	%	DIC06 - DIC05	%
PICHINCHA	-2,976	31.8%	-10,791	60.5%	-14,123	61.6%	-3,331	-69.9%	-11,146	-84.8%
PACÍFICO	-816	8.7%	-1,192	6.7%	-1,382	6.0%	-190	-98.6%	-566	-99.0%
INTERNACIONAL	-895	7.4%	-874	4.9%	-1,264	5.5%	-390	-98.0%	-568	-89.4%
<b>GUAYAQUIL</b>	<b>-758</b>	<b>8.1%</b>	<b>-660</b>	<b>3.7%</b>	<b>-863</b>	<b>3.8%</b>	<b>-203</b>	<b>-84.9%</b>	<b>-105</b>	<b>-84.2%</b>
PRODUBANCO	-1,295	13.8%	-890	3.9%	-741	3.2%	-51	-97.0%	554	-97.2%
BOLIVARIANO	-264	2.8%	-461	2.6%	-599	2.6%	-138	-96.6%	-335	-96.3%
SOLIDARIO	-208	2.2%	-204	1.1%	-377	1.6%	-173	-96.5%	-169	-96.2%
AUSTRO	-289	3.1%	-269	1.5%	-264	1.2%	5	-97.9%	24	-98.4%
MACHALA	-73	0.8%	-110	0.6%	-167	0.7%	-56	-97.4%	-93	-96.7%
CITIBANK	-125	1.3%	-103	0.6%	-109	0.5%	-7	-96.1%	16	-96.7%
<b>SALDO 10 PRIMEROS</b>	<b>-7,499</b>	<b>80.2%</b>	<b>-15,353</b>	<b>86.0%</b>	<b>-19,888</b>	<b>86.8%</b>	<b>-4,534</b>	<b>-94.4%</b>	<b>-12,388</b>	<b>-94.0%</b>
<b>TOTAL SISTEMA</b>	<b>-9,351</b>	<b>100.0%</b>	<b>-17,843</b>	<b>100.0%</b>	<b>-22,917</b>	<b>100.0%</b>	<b>-5,074</b>	<b>-94.5%</b>	<b>-13,566</b>	<b>-94.0%</b>

FUENTE : Superintendencia de Bancos y Seguros.

Ahora analizaremos el número de colocaciones que ha tenido el banco, y podremos obtener la colocación promedio, es decir el costo promedio de financiamiento de una vivienda.

**Gráfico No. 73: Operaciones de crédito de vivienda Banco Guayaquil**



FUENTE: Banco de Guayaquil.

**Tabla No. 33: Costo promedio de financiamiento**

FECHA	Volumen	Operaciones	Costo promedio por casa
DIC-03	7,913,190	166	47,670
DIC-04	6,859,724	205	33,462
DIC-05	4,219,255	85	49,444
DIC-06	12,303,098	199	61,869
AGO-07	5,580,914	116	48,111

FUENTE: Banco de Guayaquil

Según se muestra se trata de mejorar la calidad de los créditos para mejorar el promedio del costo de la casa. Las operaciones han ido aumentando llegando a duplicarse en el 2006, sin embargo existe una demanda inestable para el banco.

### 3.3.1.1. *Matriz Boston Consulting Group.*

La matriz del BCG muestra en forma gráfica las diferencias existentes entre los productos, en términos de la parte relativa del mercado que están ocupando y de las tasas de crecimiento de la industria.

Los círculos representan los tipos de cartera que maneja el banco, el tamaño del círculo corresponde a la proporción de los ingresos que el banco genera en este tipo de producto. Cada círculo contiene el porcentaje de utilidad que es generada por ese producto. El cuadro es dividido en cuatro cuadrantes que significan una posición en el mercado y ciertas características que este mercado posee. A continuación se mostrará la conformación de la Matriz Boston Consulting Group a agosto 2007 y los datos necesarios para formar dicha matriz.

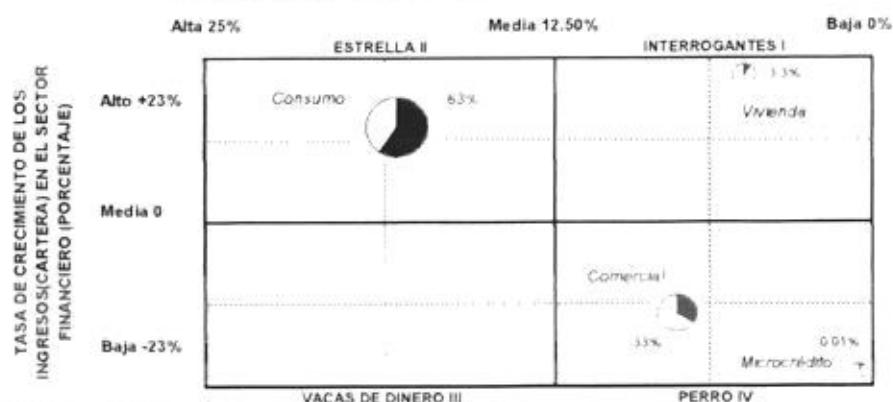
**Tabla No. 34: Tabla para construir la matriz boston consulting group**

Divisiones	Ingresos x intereses	Porcentaje de ingresos	Utilidades	Porcentaje de Utilidad	Porcentaje de part. en el mercado	Porcentaje de crecimiento
Comercial	19,834.58	35.15%	16,868.67	33.32%	7.56%	-11.95%
Consumo	33,894.75	60.07%	32,090.05	63.38%	16.92%	17.11%
Vivienda	2,519.85	4.47%	1,664.35	3.29%	4.62%	36.90%
Microcredo	179.31	0.32%	5.42	0.01%	0.11%	-66.12%
<b>Total</b>	<b>56,428.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>50,628.49</b>	<b>100.00%</b>		
<b>Márgenes</b>						
<i>Tasa de crecimiento de la industria</i>						
<i>Posición de la participación relativa del mercado</i>						

FUENTE: Banco de Guayaquil

Las divisiones situadas en el cuadrante I ocupan una posición de mercado que abarca una parte relativamente pequeña, pero compiten en una industria de gran crecimiento. Por regla general, estas empresas necesitan mucho dinero, pero generan poco efectivo. Estos negocios se llaman interrogantes porque la organización tiene que decidir si los refuerza mediante una estrategia intensiva (penetración en el mercado, desarrollo del mercado o desarrollo de nuevos productos) o si los vende.

**Gráfico No. 74: Matriz Boston Consulting Group**  
**POSICIÓN DE LA PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL MERCADO EN LA INDUSTRIA**



FUENTE: Banco de Guayaquil



Es interesante ver que el segmento de la vivienda encaja perfectamente dentro de este cuadrante ya que es un mercado con mayor crecimiento y necesita captar recursos para poder financiar estos créditos.

Dentro del cuadrante II están las mejores oportunidades para el crecimiento y la rentabilidad de la empresa a largo plazo. Las divisiones que tienen una considerable parte relativa del mercado y una tasa elevada de crecimiento para la industria deben captar bastantes inversiones para conservar o reforzar sus posiciones dominantes. Estas divisiones deberían considerar la conveniencia de las estrategias de la integración hacia delante, hacia atrás y horizontal; la penetración en el mercado; el desarrollo del mercado; el desarrollo del producto y las empresas de riesgo compartido.

Los productos que se ubican en el cuadrante III tienen una parte grande relativa del mercado, pero compiten en una industria con escaso crecimiento, generan más dinero del que necesitan. Muchos productos que estuvieron en el cuadrante II cambian al cuadrante III.

En el cuadrante IV tienen una escasa parte relativa del mercado y compiten en una industria con escaso o nulo crecimiento del mercado.

Debido a su posición débil, interna y externa, estos negocios con frecuencia son liquidadas, descartadas o recortadas.

La matriz BCG como todas las técnicas analíticas, tiene sus limitaciones, debido a que no tiene cualidades temporales es decir es una foto fija de la cartera en ese momento. Existen otras variables, aparte de la posición relativa en el mercado y la tasa de crecimiento de los ingresos en el mercado, por ejemplo el tamaño del mercado y las ventajas competitivas, que son importantes para tomar decisiones estratégicas sobre diferentes divisiones.

### *3.3.1.2. Matriz Oportunidades Producto-Mercado (Ansoff)*

La Matriz producto/mercado de Ansoff es un modelo que ha demostrado ser muy útil en los procesos estratégicos de las unidades de negocio para determinar las oportunidades de crecimiento del negocio.

La matriz se encuentra dividida en cuatro cuadrantes en los que se analiza la penetración de mercado, el desarrollo del mercado, desarrollo de un producto y la diversificación, estas últimas pueden ser de forma horizontal, vertical, concéntrica y conglomerada.

Analizaremos la cartera de crédito que el banco posee dentro de la matriz Ansoff para determinar las posibles estrategias para mejorar el crecimiento del banco.

Tabla No. 35: Matriz Ansoff

		PRODUCTOS	
		ACTUALES	NUEVOS
MERCADOS	ACTUALES	PENETRACIÓN DE MERCADO.- Mayor consumo de los productos actuales en los mercados actuales a) Aumento del consumo por los clientes/usuarios actuales Mayor unidad de compra, menor vida útil del producto, nuevos usos del producto, incentivos económicos para aumentar el consumo b) Captación de clientes de la competencia Publicidad - Promoción c) Captación de no consumidores actuales Esfuerzo promocional dirigido a provocar la prueba Cambio de imagen y niveles de precio para acceder a nuevos segmentos de consumidores y usuarios Nuevos usos del producto	DESARROLLO DEL PRODUCTO.- Venta de nuevos productos en mercados actuales, explotando la situación comercial y la estructura de la compañía a) Desarrollo de nuevos valores del producto Modificaciones en sus aspectos físicos Ampliaciones (valor extra) Disminuciones (comisiones) Sustitución (otros procesos) Remodelado (otros patrones, componentes) Combinación (mezcla, ideas) b) Desarrollo de diferencias de calidad (nuevas gamas) c) Desarrollo de nuevos modelos y/o tamaños
	NUEVOS	DESARROLLO DEL MERCADO.- Pretender la venta de productos actuales en mercados nuevos a) Apertura de mercados geográficos adicionales Expansión regional Expansión nacional Expansión internacional b) Atracción de otros sectores del mercado Desarrollo de nuevas inversiones, envasados dirigidos a otros sectores del mercado Apertura de nuevos canales de distribución Publicidad en otros medios	DIVERSIFICACIÓN Desarrollo de nuevos productos en nuevos mercados Es una opción resultante de la matriz, pero a diferencia de las anteriores, esta no es una estrategia de crecimientos intensivos.

FUENTE: Elaborado por el autor

De acuerdo a la matriz, los segmentos de crédito actualmente se encuentran en los cuadrantes de la penetración de mercado en el caso de los micro créditos, también pueden ser el caso de la cartera comercial ya que trata de captar nuevos clientes potenciales, y el desarrollo del mercado, ya que se busca ampliar o expandir los productos a nuevos mercados. Con el desarrollo de este nuevo producto el banco podrá desarrollarse en un nuevo mercado ofreciendo sus productos actuales.

### 3.3.2. Análisis FODA.

El análisis a continuación es basado en los distintos segmentos del banco, su tamaño y posicionamiento dentro del mercado, características implícitas en el mercado, para realizarlo se compara con el líder en el mercado por cada tipo de segmento y otros factores que detallan las ventajas y desventajas.

### *3.3.2.1. Fortalezas.*

- ✓ Calificación de Riesgo AAA muestra la confianza y solidez del banco.
- ✓ Alto número de clientes.
- ✓ Variedad de productos y servicios.
- ✓ Agilidad en los procesos de créditos y desarrollo de productos.
- ✓ Gran consumo de los productos que se ofrecen en el sistema financiero.

### *3.3.2.2. Oportunidades.*

- ✓ Tamaño del mercado grande.
- ✓ Gran demanda de productos y servicios.
- ✓ Sector de alta rentabilidad.
- ✓ Acogida inmediata de producto y servicios nuevos.
- ✓ Gran tamaño de canales de servicio.
- ✓ Diversificación de clientes.
- ✓ Manejo de capitales en el extranjero de alta rentabilidad en negociaciones.

### *3.3.2.3. Debilidades.*

- ✓ Productos de poca acogida (micro créditos).
- ✓ Alta morosidad en el segmento de vivienda.
- ✓ No liderar algún segmento de la cartera.
- ✓ Algunos costos de servicios altos y no competitivos.

### *3.3.2.4. Amenazas.*

- ✓ Alta competencia debido a homogeneidad de productos y servicios.
- ✓ Tarifas no se ajustan a equilibrios del mercado, sino que son fijados por organismos de control.
- ✓ Cambios en las regulaciones, políticas o estatutos en la economía en general.

### **3.3.3. Análisis Scorecard.**

Al implementar este nuevo producto se establecerá un balance Scorecard para que las estrategias a seguir sean medibles y cuantificadas, es por esto que los objetivos y metas a alcanzar en la organización están relacionados con las cuatro dimensiones críticas de una organización y con una serie de indicadores de la situación:

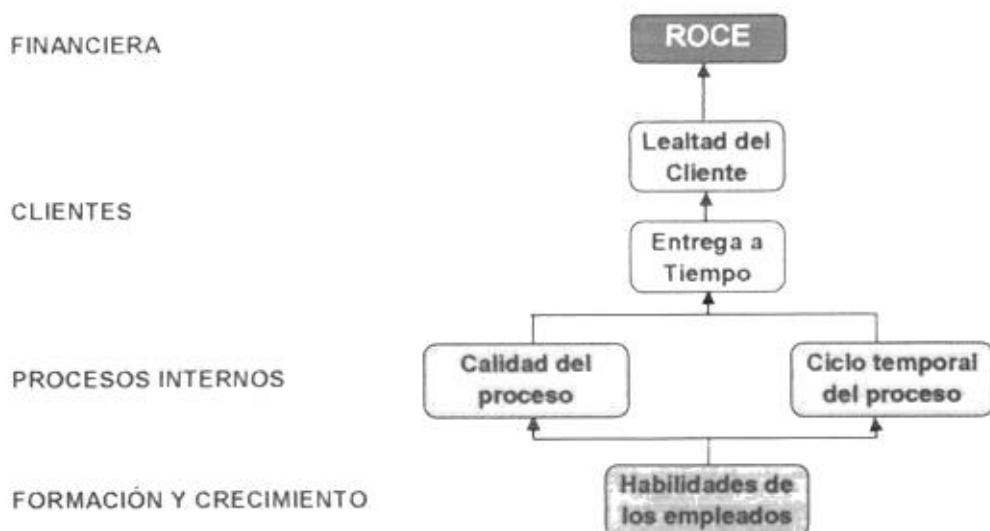
**Perspectiva Financiera.**- Se analizarán indicadores financieros una vez establecido el producto, lo cual mostrará lo que está ocurriendo con las inversiones y el valor añadido económico, existe una relación causa – efecto que culmina en la mejora financiera. Los indicadores que se utilizaran son: Valor económico agregado (EVA), Retorno sobre el capital empleado (ROCE), Margen de Operación, Ingresos, Rotación de Activos, Retorno de la Inversión (ROI), Relación Deuda/Patrimonio, Inversión como porcentaje de las ventas,etc).

**Perspectiva del cliente.**- Al tener claramente identificado el mercado y el cliente hacia el cual se dirige el producto, la perspectiva que el cliente tiene en un reflejo del mercado en el que se compite. El realizar un análisis de este punto permitirá generar, adquirir, retener y satisfacer a los clientes, obtener cuota de mercado, rentabilidad, etc.

**Perspectiva procesos internos.**- Es necesario realizar con excelencia ciertos procesos de la empresa, sobre todo el de la generación de este nuevo producto ya que esto nos permitirá alcanzar los objetivos de clientes y financieros. En el anexo1 se encuentra el fluograma de los procesos para la implementación del nuevo producto financiero.

**Perspectiva de formación y crecimiento.-** Dentro de esta perspectiva se deberá prestar más atención, ya que se desea obtener resultados constantes a largo plazo. Pese a que el producto tiene una vida promedio de 5 a 10 años se lo considera de largo plazo. Se trata de lograr formación y crecimiento en 3 áreas: personas, sistemas y clima organizacional. También se trata de que la información que se obtenga sea muy confiable y agilitar los procesos de intercambio de información.

**Gráfico No. 75: Análisis Scorecard**



*FUENTE: Elaborado por el autor*

### 3.4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

#### 3.4.1. Descripción de los segmentos de mercado seleccionados.

De acuerdo al análisis que se estableció en el punto 2.4.1 refiriéndose al perfil del emigrante y el punto 3.3.1 los segmentos de la cartera de crédito, el segmento de mercado señalado es el crédito de la vivienda y los emigrantes que envían remesas de España, cabe señalar que el envío de remesas no solo es por parte de este país, sino también de otras parte del mundo. Se escogió este país porque a diferencia de otros el costo de la vida y las

oportunidades de trabajo son relativamente más altos. España es el segundo país para Ecuador en lo referente al envío de remesas, sin embargo su monto es muy importante para la economía de nuestro país.

### **3.5. MERCADO META**

#### ***3.5.1. Selección del mercado meta.***

El mercado meta al cual se quiere llegar son a los emigrantes que residen en España pero que sus ingresos anuales sean mayores de € 7.000 y que estén interesados en adquirir una vivienda en el Ecuador dentro de la Región Costa, envió de remesas estable durante un período no menor de 1 año con la institución, cuya estabilidad laboral sea de 2 años mínimo, que posea alguna referencia comercial o bancaria, y cuyos familiares residentes en el Ecuador sean ciudadanos honorables y con buena reputación, que tengan un nivel de deuda estable y no superior al 60% de sus ingresos anuales.

Para esto es necesario establecer mecanismos de información que permitan obtener la información del emigrante a cabalidad y de sus familiares que residen en el Ecuador.

### **3.6. POSICIONAMIENTO**

#### ***3.6.1. Estrategia de Posicionamiento.***

La principal estrategia para alcanzar el posicionamiento será el ser el primero en otorgar este producto, por medios publicitarios llegar a generar en la mente de los emigrantes el deseo de obtener su vivienda en el Ecuador. El inicio de nuestra campaña publicitaria provocará en los emigrantes el interés de averiguar y dado que somos los primeros obtener un amplio margen en la concentración de clientes para llegar obtener la mayor cuota de este mercado.

### **3.7. MARKETING MIX**

#### *3.7.1. Producto.*

Actualmente se tiene un producto dentro del sistema financiero ecuatoriano para otorgar créditos de vivienda, sin embargo, en la creación de este nuevo producto "CASA EMIGRANTE" se ha aplicado un nuevo servicio, esto convierte al producto actual en un producto extendido lo que resultará en una ventaja competitiva con el resto de la industria.

Los factores que influirán en este producto son las garantías para la construcción de la vivienda, el financiamiento para adquirirla, los seguros y el mantenimiento.

En un futuro inmediato o ya en la actualidad en la mayoría de los sectores las empresas tendrán que rodear a sus productos de valores añadidos, para crear un producto expandido que les diferencie, para lograr que el cliente nos compre y se fidelice.

#### *3.7.2. Precio.*

La fijación de un precio es un ideal con el que se pretende alcanzar un precio en el que la rentabilidad sea la mejor posible sobre el capital invertido, así como conseguir la cuota de mercado óptima y un precio competitivo.

Las variables que influyen en el precio de este producto serían:

- ✓ Los clientes (emigrantes) su nivel de salario y sus envíos de remesas.
- ✓ La Institución Financiera Española, la comisión que esta cobre para recaudar la información del emigrante.
- ✓ Influirá los precios que cobrarán la competencia.
- ✓ Los costos de recaudar y verificar la información recaudada por la institución financiera española.
- ✓ Una comisión que gana el banco del envío de las remesas.
- ✓ Comisión para la provisión de la cancelación del proyecto.

- ✓ Comisión para la amortización del sistema de información.
- ✓ Tasa de interés seria: el MFR + MFR24 de la última semana, reajustable cada 90 días. (Para el cálculo de los intereses se considera solo el Margen Financiero ya que los fondos tienen un costo que es la tasa que se paga a los depositantes).
- ✓ Prima de seguro 0.50%.

### ***3.7.3. Distribución.***

Los canales de distribución para el segmento de los bancos son los canales cortos, es decir Banco – emigrante, pero debido a que son cuatro agentes que interactúan para el desarrollo de este producto la distribución puede variar a canales largos, es decir emigrantes – institución financiera española – Banco de Guayaquil – constructora.

Existen muchos criterios para escoger los diferentes tipos de canales de distribución, sin duda debido a la naturaleza del producto este se recomienda que sea largo, considerando otros factores como la naturaleza del mercado, debido a que este mercado está concentrado en un pequeño grupo de posibles clientes.

Respecto a la situación financiera y prestigio de la empresa esta goza de una posición sólida y un elevado prestigio, así mismo está en un mercado muy competitivo que exigen ejercer una gran presión sobre el detalle y control de la exhibición del producto en los diferentes puntos de venta por lo que el canal más conveniente es el corto.

### ***3.7.4. Comunicación.***

Con el fin de dar a conocer este producto a este segmento de mercado, se utilizará los medios de comunicación para informar y persuadir al consumo del mismo para esto es necesario ciertos requisitos para obtener una buena rentabilidad de nuestra publicidad.

Se utilizará un contenido coherente con la imagen y con un contenido atractivo, una sencillez para que el público entienda con facilidad, originalidad en las ideas que se comuniquen, sinceridad en las ofertas y beneficios que se obtienen y la repetición de los anuncios, es decir la frecuencia de los anuncios debe ser moderada.

De acuerdo a lo que se analizó en los objetivos de mercadotecnia los medios de comunicación serán por prensa, radio, televisión, cine, directa y en el punto de venta.



## 4. ESTUDIO TÉCNICO

### 4.1. ANTECEDENTES ECONÓMICOS

La economía mundial mantiene un elevado crecimiento en el primer trimestre del año 2007 (5.1% frente al 5.3% del conjunto de 2006), tras absorber la desaceleración en EE.UU. y el endurecimiento general de las condiciones monetarias. Esta expansión global, la más intensa y prolongada de las últimas décadas, presenta buenas perspectivas de continuidad: el crecimiento de las economías emergentes, de Europa y Japón ha soportado bien el enfriamiento de EE.UU.

Tras cuatro trimestres consecutivos de crecimiento moderado en EE.UU. (1.9% interanual en el primer trimestre de 2007), sus indicadores más recientes apuntan a una revitalización de la actividad en el segundo trimestre de 2007 gracias al consumo, las exportaciones, los inventarios y un comportamiento menos negativo de las inversión residencial. La inflación subyacente se ha reducido al entorno del 2% en el límite superior de la banda implícita seguida por la FED, que mantiene el tipo oficial en el 5.25%.

Iberoamérica comienza 2007 con crecimiento del orden del 5% y un cuadro macro general (inflación, cuentas públicas y saldos externos) muy favorables. Los tipos de cambio se mantienen en torno a sus niveles de equilibrio, aunque con presiones a la apreciación en Brasil y Chile. Los mercados financieros presentan una notable fortaleza y las primas de riesgo

están en mínimos. Los bancos centrales siguen adaptando los tipos de interés a las necesidades de la coyuntura, con moderadas subidas en unos casos (Méjico) y descensos significativos en otros (Brasil).

La expansión de la Euro zona continúa ganando en solidez. El PIB creció un 3.1 % interanual en el primer trimestre (3.3% al cierre de 2006) a pesar de la fuerte subida del IVA en Alemania y el alza de los tipos de interés. La inflación continúa por debajo del objetivo del 2% aunque con riesgos de repunte al final del año. En ese contexto la autoridad monetaria ha subido el tipo oficial al 4%, con expectativas de nuevas subidas que han llevado al euro a máximos frente al dólar.

El PIB en España (+4.1% interanual en el primer trimestre de 2007) mantiene el suave perfil de aceleración de los últimos años a pesar de la moderada ralentización inmobiliaria. La inflación ha caído al 2.3%. En Reino Unido la actividad crece a un ritmo similar a su potencial (2.9% interanual en el primer trimestre de 2007) y la inflación continúa por encima del objetivo del 2%, lo que ha llevado al Banco de Inglaterra a subir el tipo oficial al 5.75% en el mes de julio.

## 4.2. INSTITUCIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL

### 4.2.1. *Relaciones internacionales*

El Banco Santander mantiene una posición única en la banca internacional, con una sólida base de negocio comercial recurrente y un alto grado de diversificación geográfica que es garantía de futuro, con un valor de en la Bolsa de aproximadamente 88.436 millones de euros, es uno de los primeros bancos del mundo por capitalización bursátil.

Este banco combina una sólida presencia local con fuertes capacidades globales y que está presente en tres grandes áreas geográficas:

- ✓ Europa Continental.
- ✓ Reino Unido.
- ✓ Iberoamérica, con presencia principalmente en Brasil, México, Chile, Argentina, Puerto Rico, Venezuela y Colombia.

Las principales áreas de negocio del banco son: Banco Comercial, Banca Mayorista Global y Gestión de Activos y Seguros. El Banco Santander ha construido un modelo de negocio propio sustentado sobre cinco pilares: calidad de servicio eficiencia, calidad del crédito, disciplina de capital y visión global. Cuenta con más de 129.800 empleados, 69 millones de clientes, y 2.3 millones de accionistas

En 2006, el banco ha alcanzado el mayor beneficio de su historia, 7.596 millones de euros, un 22% más que en 2005. En el 2006 se revalorizó un 27%.

El Banco Santander está comprometido con el desarrollo de la sociedad en todos los países en los que está presente. Así mismo, mantiene una alianza única con el mundo universitario, desde la convicción de que la educación es la mejor manera de contribuir al progreso social.

#### **4.2.2. *Imagen corporativa***

El Banco Santander desarrolla productos y servicios adaptados a las necesidades de los clientes aprovechando experiencias globales pero teniendo en cuenta las características locales.

En todos los proyectos se demuestra una obsesión en dar el mejor servicio a los clientes, por ello avanzamos hacia el objetivo de ser el mejor y mayor proveedor de servicios financieros.

La condición de multilocal nos permite trabajar con un modelo de gestión único adaptado en cada caso a las necesidades concretas de los clientes y los mercados. Tanto desde el punto de vista geográfico como funcional, el Banco es un grupo global que ofrece todo tipo de soluciones a todo tipo de clientes: particulares, empresas, instituciones, etc.

El Banco Santander mantiene su vocación de futuro en materia de Responsabilidad Social mediante una voluntad de liderazgo, creando riqueza y empleo e impulsando el desarrollo de la sociedad y del entorno.

La transparencia y la claridad siguen siendo elementos claves para mantener las relaciones con los grupos de interés, alcanzando los objetivos a medio y largo plazo y apostando por el crecimiento sostenible.

El esfuerzo más destacado del banco en materia de Responsabilidad Social Corporativa se centra en la educación superior.

#### **4.2.3. Inversión en América Latina.**

El banco Santander tiene inversiones en América Latina, cuenta con un programa Santander Global Connect en donde colabora con redes de información para el resto del mundo.

En Brasil se genera actividades con clientes corporativos, en México impulsa el desarrollo de nuevos productos para las pymes, empresas y banca privada, en Chile ha dirigido el foco a los productos que agregan mayor valor y aumentan la fuerza comercial que necesitan los clientes. En Puerto Rico, Santander es uno de los primeros grupos financieros del país, está enfocado en los segmentos de consumo e hipotecario. En Venezuela posee una cuota del mercado de 12.9%, la gestión en el 2007 se enfocó en el incremento de los ingresos recurrentes, impulsando para ello el

crecimiento del crédito a individuos, los depósitos transaccionales y los servicios comisionables. Respecto a Colombia, el grupo Santander se ha orientado ha el desarrollo de franquicia y crecimiento selectivo del negocio, en especial en los segmentos minoristas (créditos a las pymes, al consumo e hipotecario).

#### 4.2.3.1. *Cartera de Créditos por Segmento de Clientes.*

La inversión crediticia bruta del Grupo Santander asciende a 561.295 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 15,9%. Cabe señalar que existe un grupo "crédito al sector no residente", cuyo crecimiento es muy importante (12,7%), lo que muestra que se tiene una gran demanda de créditos.

**Tabla No. 36: Banco Santander - Créditos a clientes.**

Millones de euros	Variación				
	JUN-07	JUN-06	Absoluta	(%)	
				DIC-06	
Créditos a la Administraciones Públicas	5.640	5.628	12	0,2%	5.329
Créditos a otros sectores residentes	213.526	175.294	38.232	21,8%	199.994
Cartera Comercial	17.423	14.911	2.512	16,8%	17.276
Crédito con garantía real	118.639	96.576	22.063	22,8%	110.863
Otros créditos	77.464	63.806	13.658	21,4%	71.854
Crédito al sector no residente	342.129	303.520	38.609	12,7%	326.187
Crédito con garantía real	198.927	179.598	19.329	10,8%	191.724
Otros créditos	143.201	123.922	19.279	15,6%	134.463
<b>Créditos a clientes (bruto)</b>	<b>561.295</b>	<b>484.442</b>	<b>76.853</b>	<b>15,9%</b>	<b>531.509</b>
Fondo de provisión para insolvencias	8.610	7.852	758	9,7%	8.163
<b>Créditos a clientes (neto)</b>	<b>552.686</b>	<b>476.591</b>	<b>76.095</b>	<b>16,0%</b>	<b>523.346</b>
Promoción: Activos dudosos	5.320	4.470	850	19,0%	4.613
Administración Pública	1	19	-18	94,7%	18
Otros sectores residentes	1.374	1.096	278	25,4%	1.212
No residentes	3.945	3.355	590	17,6%	3.383

FUENTE: Banco Santander.

Adicionalmente, y dentro de su estrategia global de financiación, el Grupo ha realizado desde el inicio del año 2007 emisiones de cédulas hipotecarias por 4.750 millones de euros.

#### 4.2.3.2. *Balance e indicadores financiero.*

El Grupo Santander tiene fondos gestionados por 1.071.815 millones de euros, con un avance del 9,8% a nivel interanual. Se observa que la mayor participación entre los activos corresponde a las inversiones

crediticias que realiza el grupo, cabe acotar que estas inversiones representan el 63% del total del activo.

Sus pasivos muestran la confianza que tienen los clientes en la institución, demostrando solidez y confianza para sus depositantes, incrementando su rubro de depósitos en un 9.6%. Los resultados obtenidos en el primer semestre muestran la eficiencia de las asignaciones de recursos que el Grupo Santander ha realizado otorgándoles un rendimiento de 4.458 millones de euros creciendo de manera interanual en un 38.6%.

Los indicadores de rentabilidad y eficiencia muestran el buen manejo que se ha llevado y se ha conseguido obtener buenos rendimientos en un mercado altamente competitivo.

El ROE es de 22.57% en el primer semestre del 2007, mientras que en el año anterior en el mismo periodo fue de 18.23%. El ROA es de 1.10% teniendo una variación con respecto al primer semestre del 2006 en +0.33%. La tasa de morosidad se ha mantenido en un 0.83% y la cobertura de la morosidad es de 169.16% para el primer semestre del 2007.



CIB-ESPOL

**Tabla No. 37: Banco Santander - Balance General.**

BALANCE GENERAL						
Miles de euros	JUN-07	JUN-06	ABSOLUTO	(%)	DIC-06	
<b>ACTIVOS</b>						
CAJA Y DEPÓSITOS EN BANCOS CENTRALES	20.386	15.614	4.772	30.6%	13.835	
CARTERA DE NEGOCIACIÓN	182.319	162.663	19.436	11.9%	170.423	
VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA	76.490	79.018	-2.528	-3.2%	76.737	
CRÉDITOS A CLIENTES	32.994	32.409	585	1.6%	30.583	
OTROS INSTRUMENTOS DE CAPITAL	12.461	10.104	2.377	23.5%	13.491	
OTROS	60.354	41.352	19.002	46.0%	49.812	
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE	29.327	46.459	-17.132	-36.9%	15.371	
CRÉDITOS A CLIENTES	8.257	6.706	1.551	23.1%	7.973	
OTROS	21.070	39.753	-18.683	-47.0%	7.396	
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	40.504	37.672	2.632	6.9%	38.696	
VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA	32.258	31.227	1.031	3.3%	32.727	
INSTRUMENTOS DE CAPITAL	8.246	6.645	1.601	24.1%	5.971	
INVERSIÓNES UREDITICIAS	556.916	496.767	62.129	12.5%	544.049	
DEPÓSITOS EN ENTIDADES DE CRÉDITO	32.368	48.789	-16.421	-33.7%	45.361	
CRÉDITOS A CLIENTES	51.144	437.744	-386.600	-88.3%	484.790	
OTROS	15.113	10.521	4.592	43.6%	13.897	
PARTICIPACIONES	4.949	5.376	-429	-8.0%	5.006	
ACTIVOS MATERIALES E INTANGIBLES	13.048	12.272	776	6.3%	12.555	
FONDO DE COMERCIO	14.489	13.959	530	3.8%	14.513	
OTRAS CUENTAS	21.664	26.874	-5.210	-19.4%	19.423	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>886.603</b>	<b>818.096</b>	<b>67.507</b>	<b>8.3%</b>	<b>833.873</b>	
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>						
CARTERA DE NEGOCIACIÓN	126.002	116.934	7.068	5.9%	123.996	
DEPÓSITOS DE CLIENTES	15.347	14.135	1.212	8.6%	16.572	
DÉBITOS REPRESENTADOS POR VALORES NEGOCIAZABLES	19.243	20.672	-1.429	-6.9%	17.522	
OTROS	91.412	84.127	7.285	8.7%	89.902	
OTROS PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE	39.206	12.713	26.493	206.4%	12.411	
DEPÓSITOS DE CLIENTES	9.825	246	9.579	3893.9%	273	
DÉBITOS REPRESENTADOS POR VALORES NEGOCIAZABLES	11.103	12.467	-1.364	-10.9%	12.138	
OTROS	18.279		18.279			
PASIVOS FINANCIEROS A COSTE AMORTIZADO	622.764	566.296	54.468	9.6%	605.303	
DEPÓSITOS DE BANCO CENTRALES Y ENTIDADES DE CRÉDITO	52.165	91.614	-39.429	-43.0%	73.345	
DEPÓSITOS DE CLIENTES	308.606	291.400	17.406	6.0%	314.377	
DÉBITOS REPRESENTADOS POR VALORES NEGOCIAZABLES	208.603	139.183	69.620	50.0%	174.409	
PASIVOS SUBORDINADOS	31.628	30.240	1.588	5.3%	30.423	
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	21.142	15.859	5.283	33.3%	12.749	
PASIVOS POR CONTRATOS DE SEGUROS	12.902	42.467	-29.565	-69.6%	10.704	
PROVISIONES	17.208	18.861	-1.653	-8.8%	19.227	
OTRAS CUENTAS DE PASIVO	16.710	11.833	6.877	58.1%	14.491	
CAPITAL CON NATURALEZA DE PASIVO FINANCIERO	664	1.257	-593	-47.2%	666	
INTERESES MINORITARIOS	2.304	2.898	-594	-20.5%	2.221	
AJUSTES AL PATRIMONIO POR VALORACIÓN	1.686	2.406	-520	-21.6%	2.871	
CAPITAL	3.127	3.127	0	0.0%	3.127	
RESERVAS	37.139	32.737	4.402	13.4%	32.595	
RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO	4.458	3.216	1.242	38.6%	7.596	
MEJOS DIVIDENDOS Y RETRIBUCIONES	-769	-669	100	14.9%	-1.337	
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>886.603</b>	<b>818.096</b>	<b>67.507</b>	<b>8.3%</b>	<b>833.873</b>	

FUENTE: Banco Santander.

#### 4.3. COMPAÑÍA CONSTRUCTORA NACIONAL.

##### 4.3.1. Antecedentes.

La Compañía HOUSE-CORP. OBRAS Y PROYECTOS S.A. fue constituida el 25 de Septiembre de 1974 en la ciudad de Guayaquil, República del Ecuador. Fue inscrita en el Registro Mercantil el 15 de febrero de 1989.

Tiene por objeto dedicarse a la industria de la construcción de edificios, ciudadelas, urbanizaciones y carreteras, a estudios, proyectos, diseños y planificaciones, reparaciones remodelaciones, así como a la construcción de plantas industriales y de edificios destinados a propiedad horizontal de oficinas, locales comerciales, garajes y viviendas y, en general, al ejercicio de cualquier actividad que corresponda a la ingeniería o a la arquitectura, sea cual fuere la modalidad de contratación que escoja para cualquiera de estas actividades. A la industria de fabricación de materiales y mas elementos, elaborados o semielaborados, principales o accesorios, intermedios o aditivos utilizados para la industria de la construcción u obras de Ingeniería o Arquitectura, incluyendo la explotación de canteras, la trituración de piedras, o cualquier otra actividad semejante extractiva o modificatoria de materias primas o intermedias. Para el cabal cumplimiento de tales objetivos sociales y como actividades derivadas o secundarias de los mismos o como medios para realizarlos, la compañía podrá: emprender en la promoción de edificios de propiedad horizontal o de lotizaciones y urbanizaciones, sea por cuenta propia o por cuenta de terceros, procurando la colocación de locales, departamentos o lotes en persona interesada, en fin, podrá adquirir derechos reales o personales y contraer obligaciones de dar, hacer o no hacer comprar o importar materiales de construcción en materia prima, semielaborada o acabada, accesorios, equipos o maquinas para la industria de la construcción y en general, podrá ejecutar todo acto o celebrar todo contrato previsto o permitido por las leyes, de la naturaleza jurídica que fueren, relacionadas con los expresados objetivos sociales o que fueren necesarios o convenientes para su mejor cumplimiento, como en el caso de la compra y enajenación de terrenos para ciudadelas y urbanizaciones o de terrenos o inmuebles, de locales o departamentos de propiedad horizontal y de cuotas de condominio de terreno o inmueble para la construcción y/o constitución de edificios de propiedad horizontal.

#### **4.3.2. Obras físicas realizadas.**

Sus obras terminadas o en proceso vías de ejecución se extienden a muchas ciudades del litoral ecuatoriano tales como: Manta, Bahía, Portoviejo, Chone, Milagro, Salinas, Machala, Esmeraldas, además de ciudades como Cuenca y Quito, constituyendo nuestra principal fuente de actividad de la ciudad de Guayaquil.

Se apoyan además en un selecto grupo de acreditadas firmas de profesionales especializados para asesoría específica en alta tecnología que complementan y perfeccionan el éxito final de sus realizaciones.

El Edificio Aldilá en el Cantón Salinas y el Edificio Produbanco en Guayaquil, son algunos de los principales proyectos impulsados por HOUSE-CORP. OBRAS Y PROYECTOS S.A. en la categoría de edificios y condominios, en los últimos años.

Mientras que se destacan algunos proyectos de infraestructura urbanística en la ciudad de Guayaquil como el Planetario de la Armada, el Edificio CARTIMEX que está ubicado en el Complejo Industrial Los Álamos en la ciudad de Guayaquil, así como el nuevo Salón de Honor José Salcedo Delgado.

Actualmente el proyecto Palmetto en el cantón Salinas, se encuentra en comercialización, y se anticipa un éxito no solamente desde el punto de vista comercial, sino además, como una importante contribución al entorno económico de Salinas.

En el segmento de ciudadelas, HOUSE-CORP. OBRAS Y PROYECTOS S.A. ha desarrollado importantes proyectos urbanísticos en Guayaquil: Urbanización Tottori, Urbanización Bonaire, Conjunto Residencial Veneto III y está desarrollando actualmente el macroproyecto Milán.

#### **4.3.3. Información Económica y Financiera.**

A fines del 2006 y a Marzo del 2007, la empresa tiene invertido casi la totalidad de sus recursos en proyectos en ejecución y en cartera comercial y con empresas relacionadas, generada por proyectos construidos por ellos.

Es un negocio que requiere elevado financiamiento en capital de trabajo, pues los equipos e infraestructura productiva generalmente los alquila.

**Tabla No. 38: Activos House Corp. Obras y Proyectos S.A.**

	Dic-04		Dic-05		Dic-06		Mar-07	
	Saldo	Part.	Saldo	Part.	Saldo	Part.	Saldo	Part.
<b>ACTIVOS</b>	3,497,704	100%	7,594,794	100%	9,550,424	100%	13,745,811	100%
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>3,381,749</b>	<b>97%</b>	<b>7,245,620</b>	<b>95%</b>	<b>9,270,471</b>	<b>97%</b>	<b>12,636,998</b>	<b>92%</b>
CAJA Y BANCO	499,960	14%	417,745	6%	596,201	6%	490,546	4%
INVERSIONES	457,464	13%	1,372,600	18%	324,325	3%	326,325	2%
CUENTAS POR COBRAR	1,072,145	31%	1,880,509	25%	3,624,936	38%	5,024,913	37%
CLIENTES	861,010	25%	130,000	2%	14,314	0%	252,810	2%
DEUDORES POR CONTRATO	251,663	7%	220,582	3%	177,879	2%	187,733	1%
DEUDORES VARIOS	0%	0%	268,464	4%	379,731	4%	687,082	5%
TERRENOS PARA LA VENTA	0%	0%	693,606	9%	1,455,396	15%	2,378,301	17%
EMPLEADOS	24,020	1%	31,677	0%	87,751	1%	154,243	1%
ACCIONISTAS-CIAS.RELACIONADAS	105,202	3%	533,460	7%	1,507,724	16%	1,359,933	10%
RESERVA CUENTAS INCOBRABLES	-32	0%	-31	0%	-31	0%	-32	0%
INTERESES	0%	0%	0%	0%	0%	0%	4,841	0%
OTROS	0%	0%	2,751	0%	2,172	0%	0%	0%
OBRAS EN EJECUCIÓN	406,811	12%	3,560,170	47%	4,633,274	49%	6,795,214	49%
PAGOS ANTICIPADOS	1,457	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
IMPUESTOS RETENIDOS	66,722	2%	14,596	0%	91,735	1%	0%	0%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	771,988	22%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>114,587</b>	<b>3%</b>	<b>252,354</b>	<b>3%</b>	<b>260,849</b>	<b>3%</b>	<b>255,872</b>	<b>2%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1,368</b>	<b>0%</b>	<b>96,820</b>	<b>1%</b>	<b>19,104</b>	<b>0%</b>	<b>852,941</b>	<b>6%</b>
DIFERIDOS	1,368	0%	2,100	0%	6,551	0%	137,680	1%
DERECHOS FIDUCIARIOS	0%	0%	94,720	1%	12,553	0%	713,393	5%
OTROS ACTIVOS	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1,868	0%

FUENTE: Obras y Proyectos s.a.

En los 2 últimos años, la principal fuente de financiamiento sin costo ha sido el anticipo de los clientes sobre la compra de sus viviendas, seguido de financiamiento provisto por inversionistas particulares, y en el último año, mediante una emisión de Obligaciones colocadas en el mercado de valores ecuatoriano. La empresa ha realizado un aumento del capital pagado importante en los últimos 2 años, así como un aumento de las reservas, lo que ha fortalecido su posición patrimonial.

**Tabla No. 39: Pasivos House Corp. Obras y Proyectos S.A.**

	Dic-04		Dic-05		Dic-06		Mar-07	
	Saldo	Part.	Saldo	Part.	Saldo	Part.	Saldo	Part.
<b>PASIVOS</b>	2,804,557	80%	6,466,116	85%	8,366,089	88%	12,133,869	91%
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	2,804,557	80%	5,163,854	68%	7,275,030	76%	9,369,411	70%
SOBREGIRO BANCARIO	68,715	2%		0%		0%		0%
OBLIGACIONES BANCARIAS	489,800	14%	397,622	5%	520,000	5%	480,000	4%
CUENTAS POR PAGAR	595,012	17%	4,339,175	57%	5,575,730	58%	7,411,736	55%
PROVEEDORES		0%	456,410	6%	906,980	9%	844,837	6%
ANTICIPOS DE CLIENTES		0%	1,713,837	23%	2,447,313	26%	4,299,951	32%
CIAS RELACIONADAS	40,879	1%	36,517	0%	40,879	0%	-40,879	0%
OTROS ACREDITORES		0%		0%	2,606	0%	4,613	0%
INVERSIONISTAS		0%		0%	2,177,952	23%	2,303,213	17%
VARIOS		0%	213,241	3%		0%		0%
IMPUUESTOS POR PAGAR	131,439	4%	128,832	2%	117,594	1%	91,227	1%
PROVISIONES POR PAGAR		0%		0%	492,956	5%	528,312	4%
GASTOS ACUMULADOS	241,354	7%	298,225	4%		0%		0%
OTROS PASIVOS	1,237,358	35%		0%		0%		0%
PORCIÓN CTE. PASIVOS A L/P		0%		0%	568,750	6%	858,136	6%
<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>		0%	1,302,262	17%	1,091,059	11%	2,357,424	18%
OBLIGACIONES BANCARIAS		0%	1,103,857	15%		0%	1,426,174	11%
PASIVO DIFERIDO		0%	198,405	3%	159,809	2%		0%
PORCIÓN CTE. PASIVOS A L/P		0%		0%	931,250	10%		0%
PRESTAMOS LARGO PLAZO		0%		0%		0%	931,250	7%
<b>PASIVOS DIFERIDO</b>		0%		0%		0%	407,034	3%
VENTAS DIFERIDAS		0%		0%		0%	407,034	3%
<b>PATRIMONIO</b>	693,147	20%	1,128,678	16%	1,184,336	12%	1,261,466	9%
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	3,497,704	100%	7,594,794	100%	9,550,425	100%	13,395,335	100%

FUENTE: Obras y Proyectos s.a.

Se observa que pese a haber experimentado una disminución en sus ventas respecto del 2005, el costo de construcción como porcentaje se redujo de manera importante debido a la normalización de los precios de cemento y hierro, lo que no fue suficiente para compensar el incremento en los gastos administrativos y de ventas.

Tabla No. 40: Estado de Resultado House Corp. Obras y Proyectos S.A.

	Dic-04		Dic-05		Dic-06		Mar-07	
	Saldo	Part.	Saldo	Part.	Saldo	Part.	Saldo	Part.
<b>INGRESOS NETOS</b>	8,348,216	100%	12,727,985	100%	10,822,595	100%	1,295,002	100%
POR CONTRATO	8,174,096	98%	12,333,993	97%	8,931,720	83%	1,187,846	92%
POR ADMINISTRACIÓN	158,688	2%	246,759	2%	167,551	2%	7,696	1%
POR REEMBOLSOS		0%		0%	1,586,346	15%	90,972	7%
OTROS INGRESOS	15,432	0%	147,233	1%	136,978	1%	8,488	1%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	-6,664,623	-80%	-10,758,136	-85%	-6,924,582	-64%	-825,120	-64%
<b>GASTOS</b>	-1,177,361	-14%	-1,317,449	-10%	-3,506,013	-32%	-404,816	-31%
ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	-1,169,272	-14%	-1,314,184	-10%	-1,917,538	-18%	-313,287	-24%
GASTOS FINANCIEROS	-6,827	0%	-1,370	0%	-1,419	0%	-557	0%
GASTOS POR REEMBOLSOS	0	0%	0	0%	-1,586,346	-15%	-90,972	-7%
OTROS EGRESOS	-1,262	0%	-1,895	0%	-710	0%	0	0%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	506,232	6%	652,400	5%	392,000	4%	65,066	5%
OTROS INGRESOS	0	0%	0	0%	-131,443	-1%	-8,487	-1%
15% TRABAJADORES	78,333	1%	103,184	1%	-64,685	-1%	0	0%
IMPUESTO A LA RENTA	75,759	1%	106,317	1%	-68,328	-1%	0	0%
RESERVA LEGAL	0	0%	44,290	0%	-25,899	0%	0	0%
<b>UTILIDAD NETA</b>	352,140	4%	398,609	3%	233,088	2%	66,579	4%

FUENTE: Obras y Proyectos s.a.

### Principales Índices Financieros.

Se observa que es una empresa que genera una alta rentabilidad patrimonial, que aún sigue siendo atractiva, pese a una reducción sostenida de éste índice. Es una empresa que mantiene índices de liquidez positivos, lo que está respaldado en que cuenta con financiamiento espontáneo, que reduce su riesgo de iliquidez.

Presenta un alto índice de endeudamiento, que sin embargo no es preocupante en la medida en que prácticamente no tiene costo financiero; además la empresa ha fortalecido su patrimonio durante los dos últimos años al aumentar su capital pagado.

**Tabla No. 41: Indicadores House Corp. Obras y Proyectos S.A.**

	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Mar-07
<b>RENTABILIDAD</b>				
MARGEN OPERATIVO	6%	5%	4%	5%
MARGEN NETO	4%	3%	2%	4%
DUPONT	51%	35%	20%	4%
<b>LIQUIDEZ</b>				
INDICE DE LIQUIDEZ	1.21	1.40	1.27	1.35
<b>ENDEUDAMIENTO</b>				
PASIVOS / ACTIVO	80%	85%	88%	88%
PASIVOS CORTO PLAZO / ACTIVO	80%	68%	76%	68%
PASIVOS COSTOS FINANCIERO / ACTIVO	16%	20%	15%	21%
PATRIMONIO / ACTIVO TOTAL	20%	15%	12%	9%
PASIVO / PATRIMONIO	4.05	5.73	7.06	9.62
PASIVO CORTO PLAZO / PATRIMONIO	4.05	4.58	6.14	7.43
PASIVO COSTO FINANCIERO / PATRIMONIO	0.81	1.33	1.23	2.25
VENTAS / PASIVOS	2.98	1.97	1.29	0.11
<b>EFICIENCIA OPERATIVA</b>				
VENTAS / ACTIVOS TOTALES	2.39	1.68	1.13	0.09
VENTAS / ACTIVOS FIJOS	72.85	50.44	41.49	5.06

FUENTE: Obras y Proyectos s.a.

#### **4.4. Tamaño del proyecto.**

##### **4.4.1. Opciones del tamaño del proyecto.**

El proyecto tiene un alcance a nivel nacional respecto a la construcción de la vivienda, se podrá otorgar el crédito a nivel de España, para luego extenderse en otros países del continente europeo de ser necesario. Las viviendas pueden oscilar de US \$25,000 a US \$100,000 considerando que el crédito hipotecario solo cubre el 70% de la vivienda. El 30% será financiado directamente por el cliente.

##### **4.4.2. Elección del tamaño del proyecto.**

El proyecto se establecerá en el principio en las ciudades más receptoras de remesas, sin embargo de acuerdo a su demanda se podrá extender a las diferentes partes del país. Se podrán cubrir alrededor de 100 unidades habitacionales mensuales, dependerá específicamente de la construcción y el tipo de vivienda.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN, COSTOS Y GASTOS.

#### 5.1.1. *Inversión.*

La principal inversión que tendría que realizar el Banco es la negociación de la comisión que pagaría por el servicio de información que prestaría la institución financiera de España, la publicidad por los distintos medios analizados en puntos anteriores y la contratación del servicio de la constructora para que este disponible en cualquier momento que se requiera la obra. Adicionalmente se tienen otras inversiones requeridas para la comunicación y el servicio que se va a realizar (véase anexo 2).

#### 5.1.1.1. *Inversión en el Producto.*

Realizando un análisis de la comisiones que se puede ofrecer a la institución financiera Española por la información que esta proporciona, se puede llegar a un acuerdo del 10% o hasta el 20% del crédito, este mecanismo de comisión por el crédito genera que la institución se vincule de forma más directa con el Banco, para que esta, se empeñe en captar también clientes interesados en estos créditos. Se estima que con la comisión que se está otorgando se puedan cubrir los costos financieros y operativos generados por este producto a la institución financiera Española generándole una rentabilidad a medida que crece la cartera de este producto.



CIB-ESPOL

La inversión en Publicidad y Promoción, se estima que sea de US \$90,000.00 esto es para el uso de los diferentes canales y medios de comunicación y publicidad, este valor se estimó en base a parámetros establecidos dentro del Banco, anualmente y dependiendo del tipo de productos la inversión en publicidad puede llegar hasta US \$ 150,000.00.

Respecto al servicio de la constructora se estima que por cada construcción de vivienda se pagará US \$ 100 adicional para garantizar que el servicio sea prestado en cualquier momento que se lo requiera, este valor puede oscilar hasta un máximo de US \$ 100 con el cual garantiza el éxito del proyecto. No se ha dado nunca este tipo de servicio por lo cual las mediciones son una percepción del mismo. Básicamente esta comisión es para poder mantener a los jornaleros predisposto para cualquier obra.

En lo concerniente a los sistemas se invertirá en la creación de una página Web que ofrezca información y la emisión de formularios para adquirir el producto. El valor estimado de la creación de esta página es de US \$10,000.00. Adicional se requerirá de los servicios de red que se estima en US \$ 40,000.00 para cubrir todos las conexiones y las intercomunicaciones existentes entre la institución y el Banco, activos que formarán parte de la empresa, además de los equipos técnicos para el desarrollo del producto. Esta colocación de equipos será tanto para el Banco como para la Institución Financiera Española, y la cual es proporcionada por el Banco, para que las comunicaciones sean directas y de manera ágil.

El software de envío se estima en un costo de US \$100,000.00, el costo promedio de los software que utiliza una institución es de US \$150,000.00, se pone un valor menor debido a que se puede generar un acceso a un sistema anteriormente usado, como en este caso es el envío de remesas (véase anexo 2).

### **5.1.2. Costos.**

Los costos que se van a incurrir en el desarrollo del proyecto son Mantenimiento en Equipos de Comunicación por un valor de US \$10,000.00 los mismos que se pagarán cada 3 años, este mantenimiento es debido a la recepción de la señal en todos los equipos de comunicación. El costo de envío de información, sean estos los contratos de adhesión, la emisión de estados de crédito, contratos de poder, planos y comunicaciones varias. El valor de este costo asciende a US \$500.00 este es un estimado de envío ya que el valor podría ser menor de acuerdo a los volúmenes de envío.

El Registro de la propiedad y la notarización de los documentos tendrán un costo de US \$350.00 por vivienda, la comisión que llevará la administradora de Fondos para el manejo de esta cartera es de 0.25% de los créditos otorgados, se utiliza a la administradora para que realice el contrato de adhesión con el cliente, así mismo la elaboración de la minuta. La certificación de las firmas de los contratos tienen un costo de US\$ 10.00 aproximadamente. La prima de riesgo se constituye por el 0.50% del crédito que se da, por eventualidades del deudor y resguardo del crédito. Por cada crédito que se otorgue se deberá realizar una provisión, la misma que podrá cambiar de acuerdo al riesgo de crédito. Dado que los créditos de vivienda tienen un menor riesgo que los otros segmentos de crédito el riesgo es moderado. De acuerdo a la constitución de provisiones regulado por la Superintendencia de bancos la pérdida esperada para los tipos de créditos con riesgo normal es del 4%, por lo que la constitución de las provisiones de estos créditos será de dicho porcentaje. Esta provisión del crédito otorgado es para beneficio de la institución en caso de que algún cliente no pague (véase anexo 2).

### **5.1.3. Gastos.**

Los gastos adicionales que se generarían por la creación de este nuevo producto serían lo del personal nuevo y los operativos. Dentro de los gastos de personal se estableció que se requerirá del servicio de un oficial de crédito, un analista de riesgo, supervisor de proyecto y obras, y un operativo que es la persona encargada de receptar información, archivar y documentar formularios y demás para el otorgamiento de este crédito. Dentro de los gastos de personal se estableció un valor por US \$ 6,000.00 que representan la capacitación que requerirán todo el personal antes mencionado para desarrollar el producto de manera eficiente.

Dentro de los gastos de operación se estableció un valor de US \$4,000.00 para las visitas que se realizaran cada 4 años para supervisar y revisar los mecanismos que se estén llevando en la institución financiera en España adicionalmente para verificar ciertas informaciones que se requiera. Así mismo la persona encargada de la supervisión de las obras deberá visitar y notificar el desarrollo de las viviendas, esto se lo realizará de manera mensual y el gasto asciende a US \$2,400.00 (véase anexo 2).

## **5.2. RIESGO DE LA CARTERA DE CRÉDITO HIPOTECARIO.**

El riesgo de la cartera de crédito hipotecario se basó en análisis de la cartera de crédito actual y con estimaciones en reducción de cartera, cabe anotar que la morosidad más baja se registran en los créditos de vivienda ya que la mora en varios pagos implica la pérdida del bien que se está adquiriendo. Para calcular la morosidad de los meses proyectados se tomó como réplica la morosidad registrada en el Banco para el periodo 2006, para el resto de los años se aplicó una reducción a dicha morosidad por la eficiencia en el manejo de la cartera, tal eficiencia se estima sea 6 puntos menos.

Tabla No. 42: Cálculo del riesgo de la cartera.

FECHA	SALDO CARTERA	VIGENTE	VENCIDO	MOROSIDAD	TASA INTERES OPERACION	MORA(10% TASA INTERES)	MORA
ENE	180,285	170,490	9,795	5.43%	14.87%	1.36%	134
FEB	329,008	309,162	19,846	6.03%	14.87%	1.36%	271
MAR	461,444	440,203	21,240	4.60%	14.87%	1.36%	290
ABR	657,847	629,414	28,433	4.32%	13.83%	1.27%	360
MAY	772,440	745,147	27,293	3.53%	13.83%	1.27%	346
JUN	840,951	819,038	21,913	2.61%	13.83%	1.27%	278
JUL	985,954	952,149	33,804	3.43%	14.89%	1.36%	461
AGO	1,103,635	1,057,011	46,624	4.22%	14.89%	1.36%	636
SEP	1,274,342	1,222,650	51,693	4.06%	14.89%	1.36%	705
OCT	1,428,510	1,393,620	34,891	2.44%	14.85%	1.36%	475
NOV	1,588,301	1,548,480	39,821	2.51%	14.85%	1.36%	542
DIC	1,834,783	1,811,996	22,787	1.24%	14.85%	1.36%	310
AÑO 1	1,834,783	1,811,996	22,787	1.24%	14.85%	16.34%	4,808
AÑO 2	3,536,835	3,439,218	97,617	2.76%	15.22%	16.74%	16,344
AÑO 3	5,238,887	5,102,969	135,918	2.59%	15.60%	17.16%	23,326
AÑO 4	6,872,006	6,704,416	167,590	2.44%	15.99%	17.59%	29,481
AÑO 5	8,529,711	8,334,175	195,536	2.29%	16.39%	18.03%	35,257
AÑO 6	10,296,578	10,074,701	221,878	2.15%	16.80%	18.48%	41,006
AÑO 7	12,063,446	11,819,092	244,354	2.03%	17.22%	18.94%	46,289
AÑO 8	13,898,758	13,634,120	264,638	1.90%	17.65%	19.42%	51,385
AÑO 9	15,542,425	15,264,247	278,178	1.79%	18.09%	19.90%	55,365
AÑO 10	16,542,162	16,263,855	278,307	1.68%	18.55%	20.40%	56,775

FUENTE: Elaborado por el autor.

El riesgo de la cartera nos ayuda a calcular la mora que se deberá cobrar por atrasos en los pagos, esta mora<sup>1</sup> se calcula en base a la tasa de interés de la operación más el 10% de la misma. Las tasas de interés se calcularon en base a series históricas de las mismas y estimaciones de crecimiento a través de un incremento. Dado que los reajustes en las tasas son trimestrales, el valor que se pone es el promedio del año para calcular la morosidad en el primer año del proyecto. Este ingreso por mora se lo obtiene calculando los valores que se encuentran en morosidad y los multiplicamos por la tasa de mora. Los saldos de cartera se lo obtienen de acuerdo a la demanda de créditos restados sus pagos, sus intereses y demás costos involucrados en la forma de pago de créditos.

<sup>1</sup> Banco Central del Ecuador inciso H) TASAS DE INTERES DE MORA Y SANCIÓN POR DESVIO, "Para las operaciones de créditos pactadas con tasa de interés reajustable, la tasa de interés de mora se podrá reajustar aplicando el factor de hasta 1.1 veces sobre la tasa de referencia de la operación...".

## 5.3. RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA.

### 5.3.1. *Demanda proyectada.*

Se analiza dos tipos de demanda, la del crédito y la de envío de remesas. Estas generan ingresos para el proyecto, en el primer caso los intereses, las comisiones y las moras, en el segundo caso son las comisiones de envío por los flujos de remesas recibidos por concepto del pago del préstamo adquirido.

La demanda de mayor consideración para este nuevo producto tiene que ver con los créditos otorgados, esta demanda se estimó en base a operaciones promedios de vivienda y a la demanda que actualmente el banco poseía en un producto similar pero a nivel nacional. Los crecimientos de los créditos se estimaron tanto para el monto como para el número de las operaciones a partir del año 2. Se ha tomado un modelo moderado en cuanto a la demanda de créditos, los crecimientos que se registran en el cuadro a continuación son estimaciones que se obtuvieron en base a crecimiento del banco en el mercado de vivienda en el Ecuador con ajustes debido a que es un nuevo producto.

**Tabla No. 43: Demanda de crédito hipotecario del emigrante.**

Fecha	Monto de Crédito	Monto líquido	Número de operaciones	Operación Promedio	% Crec.	
					Monto	Operación
ENE	181,800	180,000	3	60,000	-	-
FEB	151,500	150,000	3	50,000	-	-
MAR	136,350	135,000	3	45,000	-	-
ABR	202,000	200,000	4	50,000	-	-
MAY	121,200	120,000	3	40,000	-	-
JUN	75,750	75,000	3	25,000	-	-
JUL	153,520	152,000	4	38,000	-	-
AGO	127,260	126,000	3	42,000	-	-
SEP	181,800	180,000	3	60,000	-	-
OCT	166,650	165,000	3	55,000	-	-
NOV	173,720	172,000	4	43,000	-	-
DIC	262,600	260,000	4	65,000	-	-
<b>AÑO 1</b>	<b>1,934,150</b>	<b>1,915,000</b>	<b>40</b>	<b>47,875</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>AÑO 2</b>	<b>2,088,882</b>	<b>2,068,200</b>	<b>42</b>	<b>49,243</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>
<b>AÑO 3</b>	<b>2,297,770</b>	<b>2,275,020</b>	<b>46</b>	<b>49,243</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>
<b>AÑO 4</b>	<b>2,458,614</b>	<b>2,434,271</b>	<b>52</b>	<b>47,045</b>	<b>7%</b>	<b>12%</b>
<b>AÑO 5</b>	<b>2,729,062</b>	<b>2,702,041</b>	<b>57</b>	<b>47,472</b>	<b>11%</b>	<b>10%</b>
<b>AÑO 6</b>	<b>3,111,130</b>	<b>3,080,327</b>	<b>61</b>	<b>50,110</b>	<b>14%</b>	<b>8%</b>
<b>AÑO 7</b>	<b>3,422,243</b>	<b>3,388,360</b>	<b>68</b>	<b>49,658</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>
<b>AÑO 8</b>	<b>3,832,913</b>	<b>3,794,963</b>	<b>72</b>	<b>52,969</b>	<b>12%</b>	<b>5%</b>
<b>AÑO 9</b>	<b>4,024,558</b>	<b>3,984,711</b>	<b>63</b>	<b>63,201</b>	<b>5%</b>	<b>-12%</b>
<b>AÑO 10</b>	<b>3,783,085</b>	<b>3,745,628</b>	<b>57</b>	<b>66,010</b>	<b>-6%</b>	<b>-10%</b>

FUENTE: Elaborado por el autor.

Respecto a la demanda de los flujos de envío de Remesas del Exterior el incremental de estos flujos genera ingresos para el nuevo producto, el incremental se lo obtuvo de la demanda de estos nuevos créditos (véase anexo3). Los cálculos de las comisiones por envío se lo realizó en base a tablas de amortización de los diferentes créditos por mes y por año la cual se puede observar un ejemplo de un crédito por US \$ 60.000 en el primer año del crédito (véase Anexo 4, 5 y 6).

En conclusión se genera la siguiente tabla en donde se observa en resumen todas las tablas de amortización con sus respectivos valores y por ende los saldos de cartera.

**Tabla No. 44: Tabla de amortización para los créditos de vivienda**

Fecha	Monto de Crédito	Manejo de Información y	Intereses	Capital	Dividendo	10% Envío	Saldo Crédito	Saldo cartera
ENE	181,800	1,800	1,397	1,515	2,912	291	180,285	180,285
FEB	151,500	1,500	2,549	2,778	5,327	533	329,008	329,008
MAR	136,350	1,350	3,576	3,914	7,489	749	461,444	461,444
ABR	202,000	2,000	5,098	5,597	10,695	1,069	657,847	657,847
MAY	121,200	1,200	5,986	6,607	12,593	1,259	772,440	772,440
JUN	75,750	750	6,517	7,238	13,755	1,376	840,951	840,951
JUL	153,520	1,520	7,641	8,518	16,159	1,616	985,954	985,954
AGO	127,260	1,260	8,553	9,578	18,131	1,813	1,103,635	1,103,635
SEP	181,800	1,800	9,877	11,093	20,970	2,097	1,274,342	1,274,342
OCT	166,650	1,650	11,072	12,482	23,554	2,355	1,428,510	1,428,510
NOV	173,720	1,720	12,311	13,930	26,240	2,624	1,588,301	1,588,301
DIC	262,600	2,600	14,221	16,118	30,339	3,034	1,834,783	1,834,783
<b>AÑO 1</b>	<b>1,934,150</b>	<b>19,150</b>	<b>88,797</b>	<b>99,367</b>	<b>188,164</b>	<b>18,816</b>	<b>1,834,783</b>	<b>1,834,783</b>
<b>AÑO 2</b>	<b>2,088,882</b>	<b>20,682</b>	<b>358,188</b>	<b>386,830</b>	<b>743,018</b>	<b>74,302</b>	<b>3,382,103</b>	<b>3,536,835</b>
<b>AÑO 3</b>	<b>2,297,770</b>	<b>22,750</b>	<b>529,969</b>	<b>595,718</b>	<b>1,125,687</b>	<b>112,569</b>	<b>4,875,267</b>	<b>5,238,887</b>
<b>AÑO 4</b>	<b>2,458,614</b>	<b>24,343</b>	<b>712,217</b>	<b>825,495</b>	<b>1,537,712</b>	<b>153,771</b>	<b>6,347,542</b>	<b>6,872,006</b>
<b>AÑO 5</b>	<b>2,729,062</b>	<b>27,020</b>	<b>896,230</b>	<b>1,071,357</b>	<b>1,967,586</b>	<b>196,759</b>	<b>7,734,799</b>	<b>8,529,711</b>
<b>AÑO 6</b>	<b>3,111,130</b>	<b>30,803</b>	<b>1,091,563</b>	<b>1,344,263</b>	<b>2,435,826</b>	<b>243,583</b>	<b>9,119,598</b>	<b>10,296,578</b>
<b>AÑO 7</b>	<b>3,422,243</b>	<b>33,884</b>	<b>1,307,775</b>	<b>1,655,376</b>	<b>2,963,151</b>	<b>296,315</b>	<b>10,575,352</b>	<b>12,063,446</b>
<b>AÑO 8</b>	<b>3,832,913</b>	<b>37,950</b>	<b>1,534,115</b>	<b>1,997,600</b>	<b>3,531,715</b>	<b>353,172</b>	<b>11,999,996</b>	<b>13,898,758</b>
<b>AÑO 9</b>	<b>4,024,558</b>	<b>39,847</b>	<b>1,778,644</b>	<b>2,380,891</b>	<b>4,159,536</b>	<b>415,954</b>	<b>13,452,017</b>	<b>15,542,425</b>
<b>AÑO 10</b>	<b>3,783,085</b>	<b>37,456</b>	<b>2,012,373</b>	<b>2,783,347</b>	<b>4,795,721</b>	<b>479,572</b>	<b>14,693,228</b>	<b>16,542,162</b>

FUENTE: Elaborado por el autor.

En esta tabla se muestra los ingresos por manejo de información, intereses y la comisión de envío que se utilizan para realizar los flujos de cajas y el estado de Pérdidas y Ganancias.

### 5.3.2. Flujo de Efectivo.

De acuerdo a los resultados obtenidos y analizando de manera incremental se puede observar que el flujo de Efectivo para los 3 primeros años resultan negativos debido a las actividades de inversión y financiamiento. Respecto a las actividades de operación estas por su margen cada vez cubren más sus costos operativos. Se toma como actividad de financiamiento la contratación del servicio de información que otorgue la institución financiera española, así como la contratación constructora (véase anexo 7).

### 5.3.3. Estado de Pérdidas y Ganancias.

En el análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias se puede observar que el proyecto generará un déficit en el primer año por - US \$280,216.26 sin embargo el resto de los años genera ganancias. Para el año 10 éstas ganancias ascienden en US \$1,245,644.00 aproximadamente si las

condiciones establecidas se mantienen. Se deberá considerar que es un análisis incremental, es decir, el déficit generado por el producto forma parte de una utilidad de la institución la cual no necesariamente es negativa. (véase anexo 8)

## 5.4. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

### 5.4.1. *Cálculo de indicadores de rentabilidad.*

Para la evaluación Económica y Financiera se necesita el cálculo de indicadores de rentabilidad, los mismos que son un parámetro para estimar si el proyecto en realidad es factible. Cabe anotar que para el cálculo de estos indicadores se mantienen estos datos que a continuación se muestran constantes considerados como condiciones iniciales para el proyecto ( véase anexo 9 y 10).

A estas condiciones iniciales se les efectuará modificaciones y se estimarán parámetros para que cumplan condiciones de factibilidad del proyecto.

#### 5.4.1.1. *Valor actual neto (VAN).*

El cálculo del Valor Actual Neto se basa en los flujos futuros a recibir descontado a una tasa de interés en este caso la TMAR estimada en base al modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model), que se utiliza para obtener rentabilidad que se requiere de los recursos propios.

$$CAPM = R_f + \beta_i (R_m - R_f) + R_{País}$$

Se utiliza el riesgo país por lo que se consideran datos de los EE.UU.  
Siendo:

$R_f$  : Rendimiento de un activo libre de riesgo.( T-Bonds americano)

$R_m$  : Rendimiento del mercado. (S&P 500)

$(R_f - R_m)$  : Prima de riesgo del mercado

$\beta_f$ : Coeficiente de variabilidad del rendimiento de los recursos propios de la empresa respecto al rendimiento de los recursos propios del mercado. Beta del sector financiero de los EE.UU.

Datos:

$R_f$ : 4,098 % Rendimiento de T-Bonds.

$R_m$ : 14,559 % Rendimiento del S&P 500 a 12 meses.

$\beta_f$ : 1.84 Sector Bancario y de Inversiones en los EE.UU (Beta mercado emergente).

R País: 616 puntos a septiembre 2007.

**CAPM=TMAR= 29.51% ≈ 30%**

Dada una inversión inicial y los flujos futuros descontados a esta tasa dan un valor actual de la inversión. En el desarrollo de este producto y dada las condiciones iniciales el valor actual neto de todos los flujos futuros hasta el año 10, da un valor de US \$458,427.19 (véase anexo 11). Adicionalmente existen pagos futuros por intereses y comisiones de envío (Valor de rescate del proyecto) que descontados con la TMAR dan un valor total de US \$400,643.77 traído al año 0 (US \$5,523,214.56 en el año 10), valor adicional al VAN calculado solo con un horizonte de planeación de 10 años.

#### *5.4.1.2. Tasa interna de retorno (TIR).*

En relación al cálculo de la TIR (Tasa interna de Retorno) esta se muestra, bajo las condiciones iniciales de proyecto, en un 46.83% lo cual es mayor que la TMAR cumpliendo con la condición de factibilidad. Adicionalmente el cálculo de este indicador muestra gran sensibilidad ante algunas variables que se analizarán luego. El valor de la TIR es relativamente alto en relación a proyectos generados en el mercado por lo cual se garantiza la rentabilidad del nuevo producto financiero (véase anexo 11).

#### *5.4.1.3. Tiempo de recuperación de las inversiones (TRI) y Capital de Trabajo.*

El tiempo de recuperación de la inversión (TRI) es una forma de evaluar en que periodo se recupera la inversión inicial considerando una tasa de rentabilidad exigida (TMAR) y descontados los pagos futuros, el objetivo es encontrar en que periodo del proyecto se llega a recuperar la inversión con los flujos que se generan en cada uno de los años. La TRI a pesar de no ser un indicador de rentabilidad, muestra al inversionista en que tiempo aproximadamente recuperará la inversión en la duración del proyecto, mientras más corto sea este periodo de recuperación más atractivo se puede volver el proyecto, debido a que estos recursos pueden ser usados para generar otro proyecto.(véase anexo 11).

El capital de Trabajo nos sirve para considerar la inversión necesaria para financiar los desfases de caja durante su operación. El método más usado es el Déficit Acumulado Máximo ya que es el más exacto, en nuestro proyecto el Capital de trabajo es de - US \$30,011.02. (véase anexo 12)

#### *5.4.1.4. Análisis de sensibilidad.*

Para el análisis de sensibilidad se establecerá parámetros para cada una de las variables que actúan en el proyecto para revisar como estos afectan en el desarrollo del producto. Se realizó una simulación en el programa Crystal Ball Report con 10,000 iteraciones. El proyecto consta de muchas variables pero las principales y para muestra de este análisis serán las siguientes:

- ✓ Incremento en las Operaciones y Montos de créditos.
- ✓ Incremento en la tasa de interés.
- ✓ Tasa de Interés (MFR+MFR24).
- ✓ Comisión de la Institución Financiera Española.
- ✓ Contratación del servicio de vivienda.

✓ TMAR.

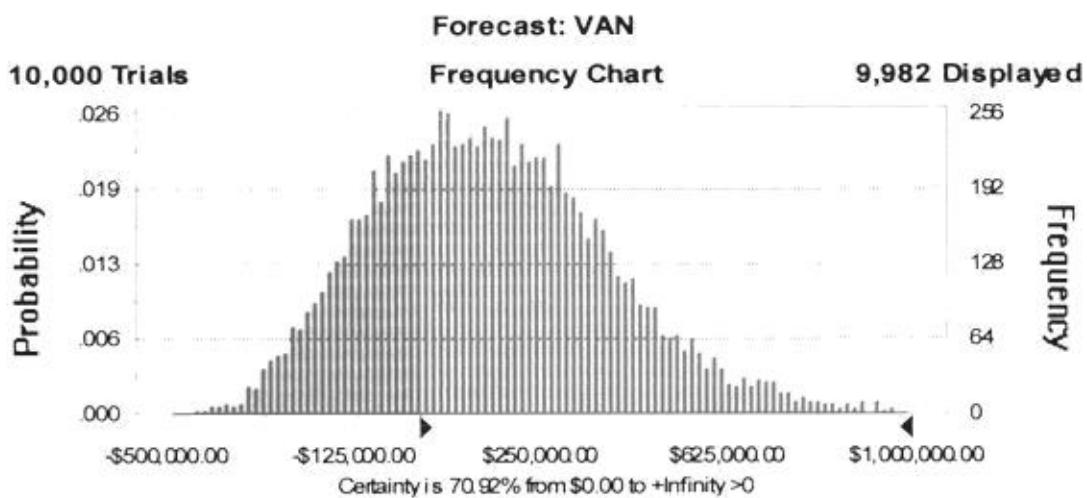
Para los incrementos de las operaciones de crédito se estimó una distribución normal con un incremento promedio del 5% y con desviaciones de la media de un 5%, teniendo como tope el +13% para restringir la curva y ser moderados en los créditos. Los incrementos en los montos de crédito se estima una media del 8% con una desviación estándar 4% y un tope de curva en el +14%. Los incrementos de los intereses tiene una media del 2.50% que es la inflación acumulada hasta agosto del 2007 su desviación se estima en 1.50% y tiene como tope el 3.50%. Respecto a la tasa de interés (Margen Financiero) se estima que está en un rango del 8.00% al 10.00% con una media del 9.22% y una desviación del 0.50%. La comisión de la Institución Financiera en España cobraría una comisión por los montos de créditos, esta tasa podría estar entre el 10% al 20% posee una distribución uniforme ya que es una tasa fija y flat. La comisión por servicio de la constructora estaría entre el no cobro de esta comisión y un valor del US \$ 100.00, así mismo es una distribución uniforme. La última variable es la TMAR del proyecto la cual se estimó que es de 30% como media de la distribución normal y con desviaciones estándar del 4%. (véase anexo 13)

A continuación se muestra los resultados de la simulación afectando a todas las variables con los parámetros establecidos.



CIB-ESPOL

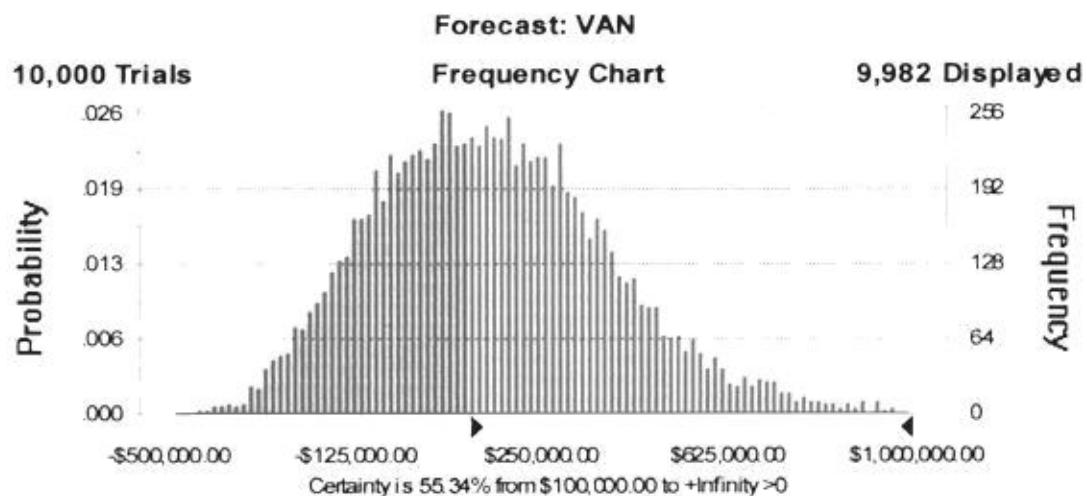
Gráfico No. 76: Análisis de sensibilidad (VAN > 0)



FUENTE: Elaborado por el autor.

Se observa que para este proyecto existe una probabilidad del 70.92% de que el Valor Actual Neto sea mayor que cero. (VAN>0)

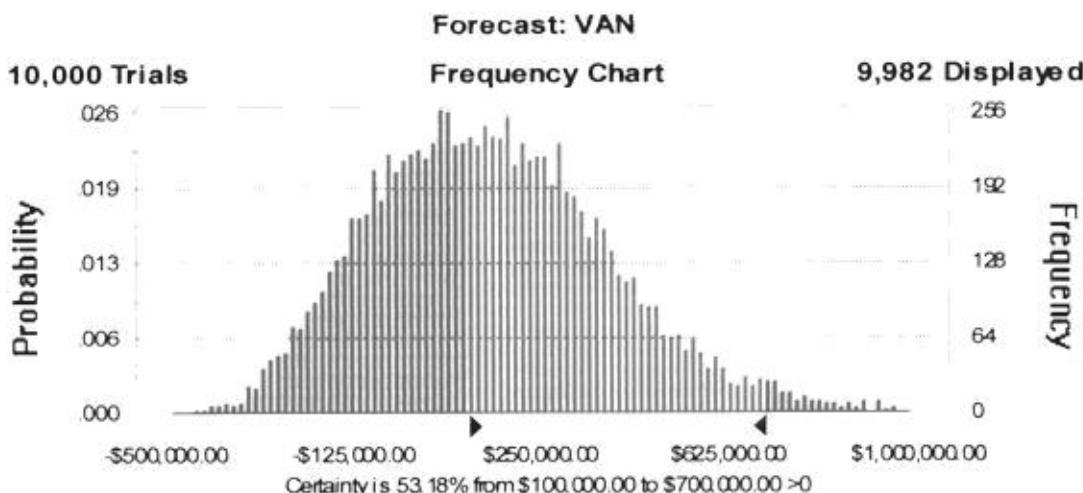
Gráfico No. 77: Análisis de sensibilidad (VAN > 100.000)



FUENTE: Elaborado por el autor

Existe una probabilidad del 55.34% de que el VAN sea mayor que US \$100,000.00.

Gráfico No. 78: Análisis de sensibilidad ( $100.000 < \text{VAN} < 700.000$ )



FUENTE: Elaborado por el autor.

Adicionalmente existe una probabilidad del 57.18% de que el VAN se encuentre entre US \$100,000.00 y US \$700,000.00.

Del análisis de sensibilidad realizado se observó que la variable de mayor afectación, es decir la que produce un mayor impacto en el proyecto es la comisión para la institución financiera española.

Cabe señalar que para este análisis del VAN y su sensibilidad no se consideró la parte del flujo de pago proveniente de los créditos en el año 10 ya que esto se lo considera como un valor de rescate del proyecto. Por lo que el VAN del proyecto aumentaría si este se considerará.

##### 5.5. DESARROLLO DE UN NUEVO PRODUCTO.

Debido al desarrollo de este producto, se generan flujos futuros de cobro de la cartera de crédito de vivienda del emigrante, estos flujos a percibir, pueden generar una titularización por el monto de la cartera de crédito hipotecario faltante de cobro. El desarrollo de este producto brinda la oportunidad de hacer negociaciones en el mercado de valores y generar nuevos ingresos para el Banco de estudio.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **Conclusiones.**

Luego de haber realizado el estudio y plan de mercadeo y elaborado un adecuado análisis financiero, se pone en consideración algunas conclusiones y recomendaciones.

- ✓ Los estudios preliminares determinaron que la situación actual del mercado es ideal para la creación del producto "CASA EMIGRANTE", lo cual asegura su alta rentabilidad.
- ✓ La demanda del mercado hipotecario ha experimentado continuo crecimiento durante estos años, luego de la dolarización, la apertura de este nuevo mercado producirá beneficios económicos y sociales.
- ✓ El análisis realizado demuestra que el costo y gastos que genera la creación de este producto versus los ingresos son atractivos tanto para los inversionistas, así como para los clientes.
- ✓ Considerando que el objetivo general de este proyecto es comprobar la rentabilidad del producto crédito hipotecario para el emigrante, luego del análisis realizado se concluye que el proyecto es factible ya que cumple con las expectativas propuestas.
- ✓ Con un acertado manejo tanto mercadológico y administrativo la implementación y desarrollo del producto generará fuentes de trabajo, caracterizado por el sector de la construcción y crecimiento económico.

### **Recomendaciones.**

Luego de la evaluación y conclusión del proyecto consideramos prudente plantear las siguientes recomendaciones:

Los proyectos de este tipo deberán contar con la debida asistencia técnica especializada en el sector de la construcción y tecnología de comunicación, para así velar por la calidad de la información y llevar un adecuado control de las operaciones de crédito.

Se debería evaluar la posibilidad de ampliar el proyecto no solo en España, sino en el resto de Europa, ya que existen otros países remesadores con montos importantes de transferencias al Ecuador.

Realizar una investigación de mercado constantemente para seguir satisfaciendo los requerimientos de los clientes.

Ejercer mecanismos de controles adecuados para la realización de ajustes periódicos en el plan de mercadeo, políticas y estatutos legales que con frecuencia varían y son sujetos a cambios en el producto.



## BIBLIOGRAFÍA

**Real Instituto Elcano** - America Latina –ARI N° 113/2006 Relaciones bilaterales Ecuador y España: situación actual y perspectiva al futuro

**UNIAPRAVI**.- Seminario "Necesidades de los Clientes y el Desarrollo de nuevos productos financieros y servicios) (UNION INTERAMERICANA PARA LA VIVIENDA)

### **BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.**

- ✓ Evolución de remesas.
- ✓ Informe mensual inflación.
- ✓ Tasas de interés.
- ✓ Precio del petróleo.
- ✓ Producto interno bruto.
- ✓ Balanza de pagos.
- ✓ Balanza comercial.
- ✓ Estadísticas sector externo.
- ✓ Matriz insumo producto.
- ✓ Desempleo y Subempleo.

**CAMARA DE INDUSTRIA DE PICHINCHA**.- Informe Económico del Ecuador

**SUPERINTENDIA DE COMPAÑÍA**.- Balances Bancos, Cooperativas y Mutualistas.

**Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)**

**DIRECCIÓN NACIONAL DE MIGRACION**.- Gerencia Nacional de Planificación y Cooperación externa de Turismo.

**Ministerio de Economía Español – BENDIXEN & ASSOCIATES – INE**

**MARCO LEGAL DEL ECUADOR**: "Evaluación Preliminar de la Extralegalidad en Ecuador".

**BANCO INTERAMERICANO DEL DESARROLLO FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES.**

**MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN ECUADOR**: Marzo 2005 Pág. 32.

**BANCO SANTANDER**.- Informes Financieros.

**SISTEMA FINANCIERO**.- Autor Luis Chiriboga.

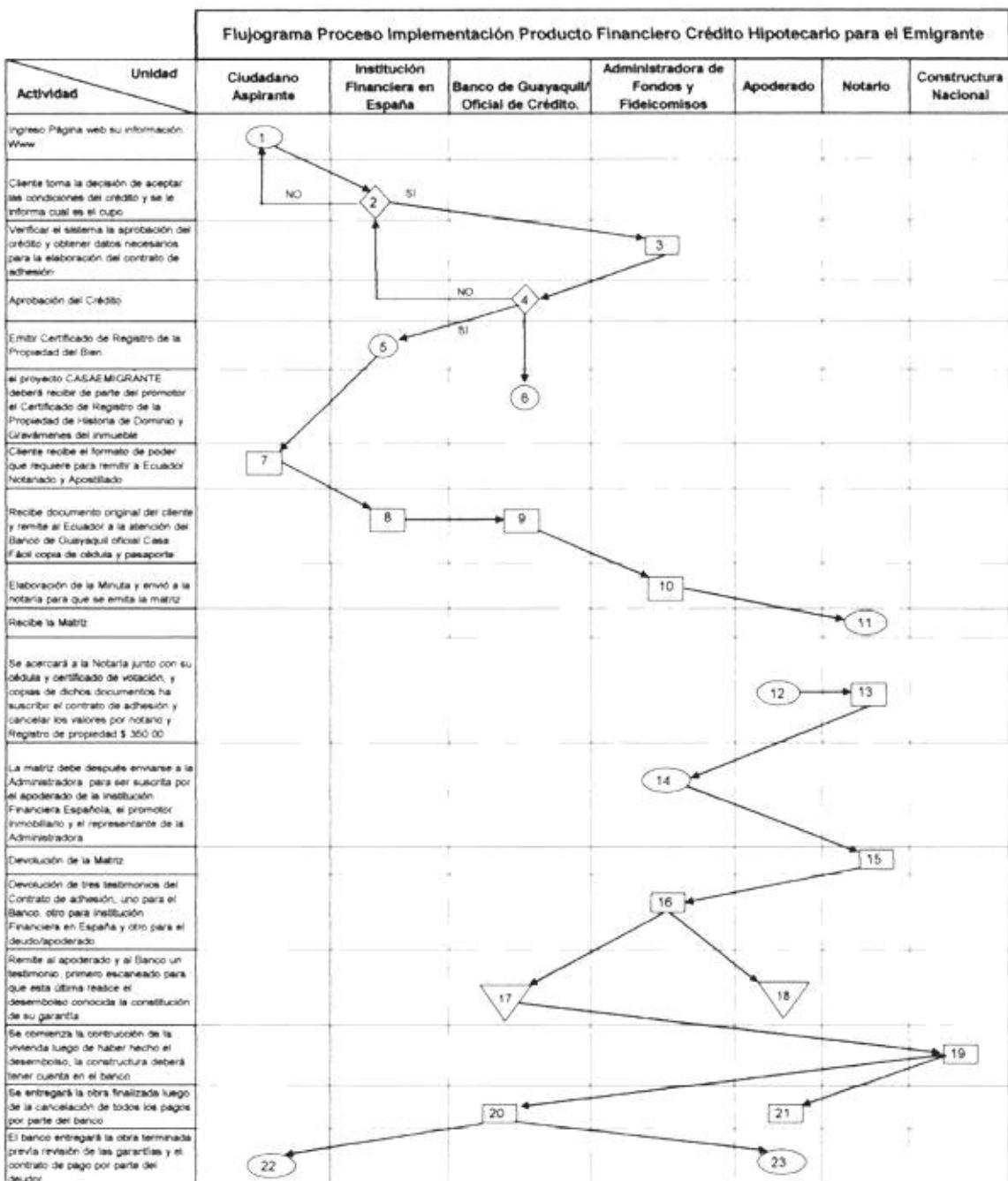
**BANCO DE GUAYAQUIL**.- Informes Financieros.

**PAGINAS DE INTERNET:**

- ✓ <http://www.bendixenonline.com>
- ✓ <http://www.bce.fin.ec>
- ✓ <http://www.superban.gov.ec>
- ✓ <http://www.bde.es/infoest/>
- ✓ <http://www.remesas.org/esprevisa.html>
- ✓ <http://www.scorecard.com.mx/balancedScoreCard/>
- ✓ <http://www.iadb.org/mif>

# **ANEXOS**

## Anexo 1 Flujograma para el proceso de Implementación del nuevo Producto.



CIB-ESPOL

## Anexo 2 Presupuesto para el desarrollo del Crédito Hipotecario al Emigrante.

Presupuesto para Desarrollo del Crédito de Vivienda para el Emigrante											
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INVERSIÓN</b>											
Contratación del Servicio de Información Inst. Fin. España (el 10% del crédito)	90.000	193.415	208.888	229.777	245.861	272.906	311.113	342.224	383.291	402.456	378.308
Publicidad y Promoción	4.000	4.200	4.620	5.174	5.692	6.147	6.823	7.165	6.305	5.674	
Contratación del Servicio Construcción (\$100 por vivienda)	10.000										
Sistemas de información (creación de web)	40.000										
Servicios de Red (5 años)	50.000										
Equipos Técnicos (5 años)	100.000										
Software de enlace	280.000	197.416	213.088	234.397	251.036	278.698	317.260	349.048	390.466	408.761	383.983
<b>COSTOS</b>											
Mant. De Equipos de Comunicación(cada 3 años)	10.000	500	500	10.000	500	500	500	10.000	500	500	10.000
Envío de Información (Emisiones de Estado de crédito)	14.000	14.700	16.170	18.110	19.921	21.515	23.862	25.076	22.087	19.860	5.500
Notaría y Registro de la Propiedad	4.835	5.222	5.744	6.147	6.823	7.778	8.586	9.582	10.061	9.458	
Comisión Administradora de Fondos (0.25% del crédito)	400	420	462	517	569	615	682	716	630	567	
Certificaciones de firmas en contratos	9.671	10.444	11.489	12.293	13.645	15.556	17.111	19.165	20.123	18.915	
Prima de Seguro (0.50%)	77.366	83.565	91.611	98.345	106.162	124.445	136.890	153.317	160.982	151.362	
Provisión de los créditos (4%)	116.772	114.842	126.276	145.912	160.621	170.409	197.621	208.356	214.364	210.624	
<b>GASTOS</b>											
Gastos de Personal	34.200	28.905	29.628	30.368	31.128	31.906	32.703	33.521	34.359	35.216	
Sueldo nuevo personal	28.200	28.905	29.628	30.368	31.128	31.906	32.703	33.521	34.359	35.218	
Capacitación nuevo personal	6.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de Operación	6.400	2.400	2.400	2.400	5.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Visitas a la periodísticas de confirmación (4 años)	4.000	0	0	0	4.000	0	0	0	0	0	0
Visitas de supervisión de la obra	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
40.600	31.305	32.028	32.768	37.528	34.308	35.103	35.921	36.759	37.618		
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>290.000</b>	<b>354.787</b>	<b>359.235</b>	<b>392.701</b>	<b>429.716</b>	<b>466.747</b>	<b>521.974</b>	<b>581.772</b>	<b>634.732</b>	<b>659.883</b>	<b>632.225</b>

### Anexo 3 Demanda proyectada de los Flujos de Envío de Remesas del Exterior.

#### DEMANDA PROYECTADA DE ENVÍOS

	ANÍO 0	ANÍO 1	ANÍO 2	ANÍO 3	ANÍO 4	ANÍO 5	ANÍO 6	ANÍO 7	ANÍO 8	ANÍO 9
<b>GLOBAL ENVÍOS</b>										
# Giro Global envíos	28,580	29,152	29,793	30,508	31,301	32,178	33,143	34,204	35,230	36,287
Monto remesado US\$	10,986,600	11,246,059	11,963,212	12,729,692	13,583,001	14,521,954	15,595,817	16,695,855	17,884,600	19,157,813
Comisión	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%
Ingresos Proyectados	82,400	84,345	89,049	95,473	101,873	108,915	116,069	125,219	134,134	143,685
Relación giro Monto	3,986	4,011	4,117	4,344	4,511	4,699	4,888	5,098	5,288	5,498
<b>DINERO EXPRESS</b>										
# Giro dinero express	124,389	126,877	129,668	132,780	136,232	140,047	144,246	148,864	153,330	157,930
Monto remesado US\$	60,043,277	60,849,488	64,675,704	68,877,037	73,494,554	78,574,498	84,169,002	90,336,806	96,768,894	103,848,839
Comisión	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Ingresos Proyectados	310,973	317,192	324,170	331,950	340,581	350,117	360,621	372,161	383,325	394,825
Relación giro Monto	480	489	519	539	561	584	607	631	656	683
<b>BANCOMER TRANSFER SERVICES</b>										
# Giro B/S	24,383	24,871	25,418	26,028	26,705	27,452	28,276	29,181	30,056	30,958
Monto remesado US\$	9,701,291	9,894,328	10,521,197	11,205,293	11,986,496	12,782,929	13,663,074	14,608,502	15,642,893	16,663,787
Comisión	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Ingresos Proyectados	60,958	62,177	63,545	65,070	66,761	68,631	70,690	72,952	75,140	77,304
Relación giro Monto	3,986	4,114	4,311	4,448	4,666	4,844	5,054	5,24	5,45	5,67
<b>CAJA MADRID</b>										
# Giro Caja Madrid	796	812	830	850	872	896	923	953	981	1,011
Monto remesado US\$	1,795,279	1,794,973	1,908,904	2,032,906	2,169,192	2,319,127	2,484,249	2,668,294	2,856,135	3,056,491
Comisión	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Ingresos Proyectados	1,592	1,624	1,660	1,696	1,744	1,792	1,846	1,905	1,962	2,021
Relación giro Monto	2,212	2,300	2,393	2,488	2,588	2,661	2,799	2,911	3,027	3,148
<b>SANTANDER</b>										
# Giro Santander	86	88	90	92	94	97	100	103	106	109
Monto remesado US\$	630,304	630,642	647,977	660,069	736,332	787,227	843,277	905,073	960,514	1,038,543
Comisión	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Ingresos Proyectados	172	175	179	184	188	194	199	206	212	218
Relación giro Monto	6,950	7,228	7,517	7,816	8,130	8,456	8,794	9,146	9,511	9,892
<b>GIROS CAIXA</b>										
# Giro Caixa	940	959	980	1,003	1,029	1,058	1,090	1,125	1,159	1,193
Monto remesado US\$	1,260,735	1,615,122	1,716,681	1,828,196	1,930,759	2,085,595	2,243,089	2,397,803	2,568,527	2,751,400
Comisión	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
Ingresos Proyectados	18,911	24,227	25,750	27,423	29,201	31,284	33,511	35,907	38,528	41,271
Relación giro Monto	1,885	1,752	1,822	1,895	1,971	2,049	2,131	2,217	2,305	2,388
<b>RESUMEN TOTAL</b>										
# Giro	179,174	182,757	186,778	191,261	196,234	201,728	207,780	214,429	220,862	227,488
Monto remesado US\$	84,423,505	86,015,612	91,424,274	97,363,195	103,890,423	111,071,330	118,978,608	127,698,434	136,790,562	145,530,050
Ingresos Proyectados por Comisiones	47,5005	48,9740	50,0953	52,1798	54,4020	56,9033	58,5337	60,8409	63,3303	65,9415
Relación giro Monto	487	471	489	500	509	520	531	543	556	569

**Anexo 4 Tabla de Amortización de los Créditos Hipotecarios para el Emigrante (Ejemplo del primer año).**

**TABLA DE AMORTIZACION PARA 1 AÑO**

CAPITAL	61,855.67
MONTO LIQUIDO	60,000.00
TAZA INTERES	14.85%
COMISION DE APERTURA	3.00%
COMISION DE GESTION	0.00%
% DE ENVIO	10.00%
PLAZO MESES	96.00
IMPUESTOS	600.00
MONTO LIQUIDO DESPUES DE IMP	59,400.00

IMPUESTO 1%	600.00
INGRESO PARA EL BANCO	
INTERESES PRIMER AÑO	1,080.19
COMISION FLAT	1,855.67
COMISION EN LA AMORTIZACIÓN	
COMISION DE ENVIO	881.22
<b>COSTO TOTAL DE LA OPERACIÓN</b>	<b>4,417.08</b>
CARGA FINANCIERA = SUMATORIA DE CUOTAS - MONTO LIQUIDO	7.36%
CARGA FINANCIERA = 61,855.67	60,000.00
<b>CARGA FINANCIERA =</b>	<b>1,855.67</b>

PERIODO	FECHA	CUOTA MENSUAL PROMEDIO						AJUSTE COMISION DE ENVIO	AJUSTE COMISION DE GESTION	DIVIDENDO AJUSTADO	\$7,731.53
		INTERES	COMISION DE APERTURA	COMISION GESTION	10% DE ENVIO	CAPITAL	DIVIDENDO				
02/01/2008											
1 03/02/2008	95.65					74.00	739.98	5644.33	61,189.68	\$0.00	\$0.00
2 04/01/2008	94.62					73.90	738.95	5644.33	60,524.63	\$0.00	\$0.00
3 05/01/2008	93.60					73.79	737.93	5644.33	59,860.49	\$0.00	\$0.00
4 05/31/2008	92.57					73.69	736.90	5644.33	59,197.28	\$0.00	\$0.00
5 06/30/2008	91.54					73.59	735.87	5644.33	58,535.00	\$0.00	\$0.00
6 07/30/2008	90.52					73.48	734.85	5644.33	57,873.63	\$0.00	\$0.00
7 08/29/2008	89.50					73.38	733.83	5644.33	57,213.19	\$0.00	\$0.00
8 09/28/2008	88.48					73.28	732.81	5644.33	56,553.66	\$0.00	\$0.00
9 10/28/2008	87.46					73.18	731.79	5644.33	55,895.06	\$0.00	\$0.00
10 11/27/2008	86.44					73.08	730.77	5644.33	55,237.37	\$0.00	\$0.00
11 12/27/2008	85.42					72.97	729.75	5644.33	54,580.59	\$0.00	\$0.00
12 01/26/2009	84.40					72.87	728.73	5644.33	53,924.73	\$0.00	\$0.00

**Anexo 5 Tabla de Amortización de los Créditos Hipotecarios para el Emigrante (Horizonte primer año).**

## Anexo 6 Tabla de Amortización de los Créditos Hipotecarios para el Emigrante (Horizonte 20 años).

## Anexo 7 **Flujo de Efectivo (Análisis Incremental).**

### **ANÁLISIS INCREMENTAL DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>Flujos de efectivo por las actividades de operación</b>										
Efectivo recibido	131.571	467.517	688.614	919.811	1.156.265	1.406.955	1.684.263	1.976.622	2.289.810	2.586.177
Efectivo pagado por servicios	157.372	146.147	158.304	178.680	188.149	204.714	232.724	244.277	251.123	248.242
Intereses pagados y otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
<b>Efectivo neto (utilizado) provisto por las actividades de operación</b>	<b>-25.801</b>	<b>321.370</b>	<b>530.311</b>	<b>741.131</b>	<b>967.117</b>	<b>1.202.241</b>	<b>1.451.539</b>	<b>1.732.345</b>	<b>2.038.687</b>	<b>2.337.935</b>
<b>Flujos de efectivo por las actividades de inversión</b>										
Adquisición de activos	-38.000	-38.000	-38.000	-38.000	-38.000	0	0	0	0	0
Inversiones temporales	100.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Efectivo neto utilizado en las actividades de inversión</b>	<b>-138.000</b>	<b>-38.000</b>	<b>-38.000</b>	<b>-38.000</b>	<b>-38.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flujos de efectivo por las actividades de financiamiento</b>										
Contratación de servicios	-197.415	-213.088	-234.397	-251.036	-278.568	-317.260	-349.048	-390.456	-408.761	-383.983
<b>Efectivo neto provisto (utilizado) en las actividades de financiamiento</b>	<b>-197.415</b>	<b>-213.088</b>	<b>-234.397</b>	<b>-251.036</b>	<b>-278.598</b>	<b>-317.260</b>	<b>-349.048</b>	<b>-390.456</b>	<b>-408.761</b>	<b>-383.983</b>
Aumento (Disminución) neto del efectivo	361.216	70.281	257.914	452.096	650.519	884.981	1.102.491	1.341.889	1.629.926	1.951.952
Efectivo al inicio del periodo	0	-361.216	-290.935	-33.021	419.074	1.069.593	1.964.573	3.057.065	4.398.954	6.028.880
<b>Efectivo Final del periodo</b>	<b>-361.216</b>	<b>-290.936</b>	<b>-33.021</b>	<b>419.074</b>	<b>1.069.593</b>	<b>1.954.573</b>	<b>3.057.065</b>	<b>4.398.954</b>	<b>6.028.880</b>	<b>7.982.832</b>

**Anexo 8 Estado de Pérdidas y Ganancias del crédito "CASA EMIGRANTE".**

**ANALISIS INCREMENTAL DEL ESTADO DE RESULTADO**

**ESTADO DE RESULTADO POR AÑO PROYECTO CRÉDITO HIPOTECARIO EMIGRANTE**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS</b>										
Manejo de información y aprobación de créditos	37.966	94.984	135.319	178.114	223.779	274.386	330.199	391.121	455.801	517.028
Intereses Ganados	88.797	356.188	529.969	712.217	896.230	1.091.563	1.307.775	1.534.115	1.778.644	2.012.373
Otros Ingresos	4.808	16.344	23.326	29.481	35.257	41.006	46.289	51.385	55.365	56.775
<i>Total de Ingresos</i>	<i>131.571</i>	<i>467.517</i>	<i>688.614</i>	<i>919.811</i>	<i>1.155.265</i>	<i>1.406.955</i>	<i>1.684.263</i>	<i>1.976.622</i>	<i>2.289.810</i>	<i>2.586.177</i>
<b>EGRESOS</b>										
Gastos de Personal	34.200	28.905	29.628	30.368	31.128	31.906	32.703	33.521	34.359	35.218
Gastos de Operación	6.400	2.400	2.400	2.400	6.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Otros Gastos	414.187	327.930	360.673	396.948	429.219	487.669	546.668	598.812	623.124	594.607
<i>Total de Egresos</i>	<i>454.787</i>	<i>359.235</i>	<i>392.701</i>	<i>429.716</i>	<i>466.747</i>	<i>521.974</i>	<i>581.772</i>	<i>634.732</i>	<i>659.883</i>	<i>632.225</i>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>-323.216</b>	<b>108.281</b>	<b>295.914</b>	<b>490.095</b>	<b>688.519</b>	<b>884.981</b>	<b>1.102.491</b>	<b>1.341.889</b>	<b>1.629.926</b>	<b>1.953.952</b>
Depreciaciones	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>-341.216</b>	<b>90.281</b>	<b>277.914</b>	<b>472.095</b>	<b>670.519</b>	<b>884.981</b>	<b>1.102.491</b>	<b>1.341.889</b>	<b>1.629.926</b>	<b>1.953.952</b>
Impuestos a Trabajadores ( 15%)	0	13.542	41.687	70.814	100.578	132.747	165.374	201.283	244.489	293.093
Impuestos ( 25%)	0	19.185	59.057	100.320	142.485	188.058	234.279	285.151	346.359	415.215
<b>Utilidad y/o Pérdida del Ejercicio</b>	<b>-341.216</b>	<b>57.554</b>	<b>177.170</b>	<b>300.961</b>	<b>427.456</b>	<b>564.175</b>	<b>702.838</b>	<b>855.454</b>	<b>1.039.078</b>	<b>1.245.644</b>

## Anexo 9 Variables del Crédito Hipotecario "CASA EMIGRANTE" (Condiciones Normales).

VARIABLES DEL PROYECTO (Condiciones Iniciales)	ANÓ 0	ANÓ 1	ANÓ 2	ANÓ 3	ANÓ 4	ANÓ 5	ANÓ 6	ANÓ 7	ANÓ 8	ANÓ 9	ANÓ 10
<b>DEMANDA</b>											
Incremento de Operaciones de crédito			5%	10%	12%	10%	8%	11%	5%	12.0%	-10.0%
Incremento en el Monto de los créditos			8%	10%	7%	11%	14%	10%	12%	5%	-6%
Incremento de los intereses (inflación acumulada)			2.50% ponderación tasa de interés								
Manejo de información y aprobación			1% por crédito								
MIFR+MFR24 reajustable cada 90 días	8.71%	9.22%	9.45%	9.60%	9.83%	10.18%	10.43%	10.69%	10.96%	11.23%	11.51%
<b>INVERSIONES Y COSTOS</b>											
Comisión de la institución			10.00% por crédito								
Contratación del servicio de vivienda			100 por vivienda								
Comisión administradora de fondos			0.25% por crédito								
Certificación del Contrato			10 por vivienda								
Registro de Propiedad y notarizar			3.50 por vivienda								
Prima de Seguro (0.50%)			0.50% por crédito								
Provisión de créditos			4.00% por crédito								
<b>GASTO PERSONAL</b>											
Oficial de Crédito	1										
Analista de Riesgo	1										
Evaluador de obras y proyectos	1										
Personal operativo	1										
<b>RIESGO DE CARTERA</b>											
Resolución por eficiencia en la morosidad			6.00% ponderación por mora								
MORA POR TASA DE INTERES			10% ponderación tasas de interés								
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>											
Participación a TRABAJADORES			15%								
IMPUESTOS			25%								
<b>ANÁLISIS DE RENTABILIDAD</b>											
ANÁLISIS DE RENTABILIDAD											
TMAR	30%										
<b>IMPUESTOS A TRABAJADORES</b>											
IMPUESTOS											
IMPUESTOS	15%										
<b>IMPUESTOS</b>											
IMPUESTOS	25%										

## Anexo 10 Flujos Netos del Producto Crédito Hipotecario para el Emigrante.

PRESUPUESTO PARA DESARROLLO DEL CRÉDITO DE VIVIENDA PARA EL EMIGRANTE										
	ANIO 1	ANIO 2	ANIO 3	ANIO 4	ANIO 5	ANIO 6	ANIO 7	ANIO 8	ANIO 9	ANIO 10
<b>INVERSIÓN</b>										
Contratación del Servicio de información Inst. Fin. Española(10% del crédito)	90.000	103.415	208.888	229.777	245.081	272.006	311.113	342.224	383.291	422.456
Publicidad y Promoción	4.000	4.200	4.620	5.174	5.692	6.147	6.623	7.185	8.305	5.674
Contratación del Servicio Construcción (\$100 por vivienda)	10.000									
Sistemas de información (creación de web)	40.000									
Servicios de Red (5 años)	50.000									
Servicios Técnicos ( 5 años)	100.000									
Software de envío										
<b>290.000</b>	<b>187.416</b>	<b>215.088</b>	<b>234.397</b>	<b>261.028</b>	<b>278.698</b>	<b>317.260</b>	<b>348.048</b>	<b>380.466</b>	<b>408.761</b>	<b>383.983</b>
<b>Costos</b>										
Mant. De Equipos de Comunicación(cada 3 años)	10.000	500	500	500	500	500	10.000	10.000	10.000	10.000
Envío de Información (Emisiones de Estado de crédito)	14.000	14.700	16.170	18.110	19.921	21.515	23.882	25.078	22.067	19.860
Notaria Y Registro de la Propiedad ( 0.25% del crédito)	4.835	5.222	5.744	6.147	6.823	7.778	8.596	9.582	10.061	9.458
Comisiones Y Administradora de Fondos ( 0.25% del crédito)	400	420	462	517	560	615	682	716	630	567
Certificaciones de firmas en donde sea	0.671	10.444	11.480	12.293	13.045	15.550	17.111	19.165	20.123	18.915
Prima de Seguro (0.50%)	77.306	83.555	91.911	98.345	106.162	124.445	130.890	153.317	160.862	151.322
Prisión de los créditos (4%)										
<b>116.377</b>	<b>114.842</b>	<b>128.274</b>	<b>144.912</b>	<b>160.821</b>	<b>170.409</b>	<b>197.421</b>	<b>208.344</b>	<b>214.384</b>	<b>210.824</b>	
<b>GASTOS</b>										
Gastos de Personal	34.200	28.806	29.827	30.388	31.128	31.806	32.703	33.621	34.369	35.218
Sueldo nuevo personal	28.200	28.005	28.628	30.308	31.120	31.900	32.703	33.521	34.356	35.218
Capacitación nuevo personal	6.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de Operación	8.400	2.400	2.400	2.400	6.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Vistas a la periodistas de conformación (4.000)	4.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vistas de supervisión de la obra	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
<b>40.600</b>	<b>31.398</b>	<b>32.028</b>	<b>32.788</b>	<b>33.428</b>	<b>34.308</b>	<b>36.193</b>	<b>36.921</b>	<b>36.739</b>	<b>37.418</b>	
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>290.000</b>	<b>364.787</b>	<b>359.236</b>	<b>392.701</b>	<b>429.716</b>	<b>466.747</b>	<b>521.974</b>	<b>681.772</b>	<b>834.732</b>	<b>859.883</b>
<b>Demandas de Crédito ( Monto Anual)</b>	<b>1.934.150</b>	<b>2.088.882</b>	<b>2.297.770</b>	<b>2.468.674</b>	<b>2.729.062</b>	<b>3.111.130</b>	<b>3.422.243</b>	<b>3.832.913</b>	<b>4.024.558</b>	<b>3.783.085</b>
<b>INGRESO</b>										
<b>INGRESOS POR CRÉDITO</b>										
Intereses	131.671	487.617	688.614	819.811	1.168.266	1.406.866	1.684.263	1.976.622	2.289.810	2.586.177
Mantenimiento de información y administración de créditos	88.707	350.580	520.960	712.217	890.250	1.061.503	1.307.775	1.534.115	1.778.644	2.012.373
Mora (vencido)	19.150	20.062	22.750	24.343	27.620	30.863	33.864	37.950	38.847	37.546
Impuestos y Comisión por envío de los pagos	4.806	16.344	23.326	29.481	35.257	41.006	46.289	51.385	56.775	47.9572
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>-290.000</b>	<b>-223.216</b>	<b>100.281</b>	<b>295.914</b>	<b>490.095</b>	<b>688.619</b>	<b>884.981</b>	<b>1.102.491</b>	<b>1.341.889</b>	<b>1.629.926</b>
Depreciaciones ( - )	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-241.216</b>	<b>90.281</b>	<b>277.914</b>	<b>472.095</b>	<b>670.519</b>	<b>884.981</b>	<b>1.102.491</b>	<b>1.341.889</b>	<b>1.629.926</b>	<b>1.933.952</b>
Participación a Trabajadores (15%)	0	13.542	41.687	70.814	100.578	132.747	165.374	201.283	244.486	293.093
Impuestos ( 25%)	0	19.185	56.057	100.320	142.485	188.058	234.279	285.151	346.356	415.215
<b>UTILIDAD DE EJERCICIO</b>	<b>-290.000</b>	<b>-241.216</b>	<b>67.664</b>	<b>177.170</b>	<b>300.961</b>	<b>427.456</b>	<b>664.116</b>	<b>886.464</b>	<b>1.039.078</b>	<b>1.245.644</b>
Depreciación ( + )	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
<b>FLUJO NETO (UTI. DEL EJERC. + DEPRÉC. Y AMORT.)</b>	<b>-290.000</b>	<b>-223.216</b>	<b>76.664</b>	<b>196.170</b>	<b>318.961</b>	<b>445.456</b>	<b>664.176</b>	<b>702.838</b>	<b>855.464</b>	<b>1.039.078</b>

Anexo 11 **Cálculo de Indicadores de Rentabilidad.**

**CÁLCULO DE INDICADORES DE RENTABILIDAD**

PERIODO (AÑOS)	UTILIDAD DE EJERCICIO	
0	-290,000.00	-290,000.00
1	-223,216.26	-462,359.47
2	75,554.41	-417,311.16
3	195,169.95	-327,456.45
4	318,960.69	-214,066.55
5	445,455.70	-91,787.78
6	564,175.14	27,795.31
7	702,838.11	142,827.78
8	855,454.32	250,939.12
9	1,039,077.94	352,337.70
10	1,245,644.47	446,199.13
V. RESCATE AÑO 10	5,523,214.56	

<b>TMAR</b>	30%
<b>VAN</b>	\$446,199.13
<b>TIR</b>	46.30%
<b>TRI</b>	6 AÑOS, 1 MESES, 28 DIAS.
<b>VALOR RESCATE AÑO 0</b>	\$400,643.77

**Condiciones de Factibilidad**

**VAN  $\geq 0$**  Si cumple

**TIR  $>$  TMAR** Si cumple

Anexo 12 Cálculo del Capital de Trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO												
VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	1.397	2.549	3.576	5.098	5.986	6.517	7.641	8.553	9.877	11.072	12.311	14.221
Intereses	1.800	1.500	1.350	2.000	1.200	750	1.520	1.260	1.800	1.650	1.720	2.600
Manejos de información y aprobación de créditos	134	271	290	360	346	278	461	636	705	475	542	310
Mora (vencida)	291	533	749	1.069	1.259	1.376	1.616	1.813	2.097	2.355	2.624	3.034
<b>INGRESOS MENSUALES 1</b>	<b>3,622</b>	<b>4,852</b>	<b>6,964</b>	<b>8,527</b>	<b>8,791</b>	<b>8,920</b>	<b>11,238</b>	<b>12,263</b>	<b>14,479</b>	<b>15,552</b>	<b>17,197</b>	<b>20,165</b>
COSTOS												
Mant. De Equipos de Comunicación (cada 3 años)	278	278	278	278	278	278	278	278	278	278	278	278
Envío de Información (Emisiones de Estado de crédito)	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
Notariado y Registro de la Propiedad:	300	300	300	400	300	300	400	300	300	300	400	400
Comisión Administradora de Fondos ( 0.25% del crédito)	455	379	341	505	303	189	384	318	455	417	434	657
Certificaciones de firmas en contratos	30	30	30	40	30	30	40	30	30	30	40	40
Prima de Seguro (0.50%)	909	757.5	681.75	1.010	606	378.75	767.6	636.3	833.25	868.6	868.6	1.313
Prorrateo de los créditos (4%)	7272	6060	5454	8.080	4.848	3.030	6.140.8	5.090.4	7.272	6.656	6.948.8	10.504
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>9,265</b>	<b>7,846</b>	<b>7,126</b>	<b>10,354</b>	<b>6,406</b>	<b>4,248</b>	<b>8,052</b>	<b>6,694</b>	<b>9,285</b>	<b>8,585</b>	<b>9,011</b>	<b>13,233</b>
GASTOS												
Gastos de Personal:												
Gastos de Personal:	8,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350
Sueldo nuevo personal	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350	2,350
Capacitación nuevo personal	6,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de Operación	2,200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Vistas a las autoridades de confirmación (4 años - 3 viajes)	2,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vistas de supervisión de la obra	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>10,550</b>	<b>2,650</b>	<b>2,550</b>	<b>2,550</b>	<b>2,550</b>	<b>2,550</b>	<b>2,550</b>	<b>2,550</b>	<b>2,550</b>	<b>2,550</b>	<b>2,550</b>	<b>4,550</b>
EGRESOS MENSUALES 1												
RESUMEN DE LOS INGRESOS Y EGRESOS DEL PROYECTO												
INGRESOS MENSUALES	3,622	4,852	5,984	8,527	8,791	8,920	11,238	12,263	14,479	15,552	17,197	20,165
EGRESOS MENSUALES	19,835	10,396	9,676	12,904	8,956	6,788	10,602	9,244	11,835	11,115	11,561	17,783
SALDO MENSUAL	-16,213	-5,543	-4,377	-8,165	-2,113	-6,636	-3,018	-2,644	-4,437	5,636	-17,153	-9,135
Saldo Acumulado	-16,213	-2,757	-25,459	-29,845	-30,011	-27,888	-27,252	-24,233	-21,589	-17,153	-11,517	-2,382

### Anexo 13 Reporte Crystal Ball – Análisis de Sensibilidad.

#### Forecast: VAN

##### Summary:

Certainty Level is 70.92%

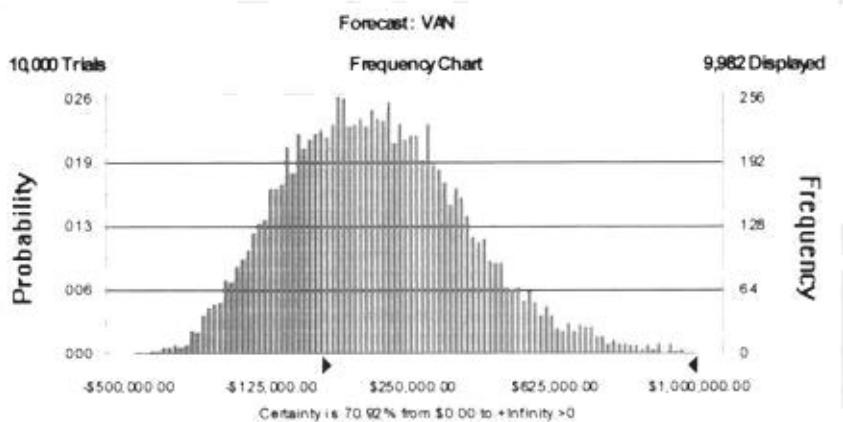
Certainty Range is from \$0.00 to +Infinity >0

Display Range is from -\$500,000.00 to \$1,000,000.00 >0

Entire Range is from -\$478,294.13 to \$1,299,490.23 >0

After 10,000 Trials, the Std. Error of the Mean is \$2,417.36

Statistics:	Value
Trials	10,000
Mean	\$149,090.83
Median	\$134,653.40
Mode	---
Standard Deviation	\$241,735.65
Variance	\$58,436,125,057.62
Skewness	0.46
Kurtosis	3.23
Coeff. of Variability	1.62
Range Minimum	-\$478,294.13
Range Maximum	\$1,299,490.23
Range Width	\$1,777,784.37
Mean Std. Error	\$2,417.36



## **Anexo 13 Reporte Crystal Ball – Análisis de Sensibilidad**

### **(Continuación)**

**Forecast: VAN (cont'd)**

Percentiles:

<u>Percentile</u>	<u>&gt;0</u>
0%	-\$478,294.13
10%	-\$150,187.77
20%	-\$63,062.24
30%	\$6,430.51
40%	\$69,548.24
50%	\$134,653.40
60%	\$198,099.45
70%	\$266,532.53
80%	\$345,989.64
90%	\$462,596.24
100%	\$1,299,490.23

#### **Assumptions**

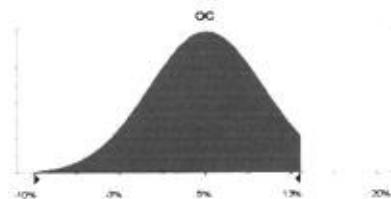
**Assumption: OC**

#### **INCREMENTO EN LAS OPERACIONES DE CREDITO**

Normal distribution with parameters:

Mean	5%
Standard Dev.	5%

Selected range is from -Infinity to 13%



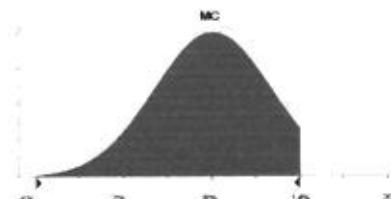
**Assumption: MC**

#### **INCREMENTO EN LOS MONTOS DE CREDITO**

Normal distribution with parameters:

Mean	8%
Standard Dev.	4%

Selected range is from -Infinity to 14%



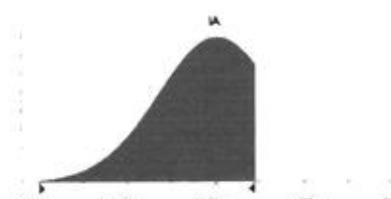
**Assumption: IA**

#### **INCREMENTO INTERESES**

Normal distribution with parameters:

Mean	2.50%
Standard Dev.	1.50%

Selected range is from -Infinity to 3.50%



## **Anexo 13 Reporte Crystal Ball – Análisis de Sensibilidad**

### **(Continuación)**

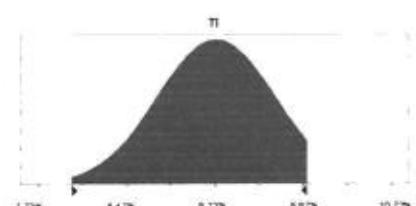
**Assumption: TI**

#### **TASA DE INTERES**

Normal distribution with parameters:

Mean	9.22%
Standard Dev.	0.50%

Selected range is from 8.00% to 10.00%

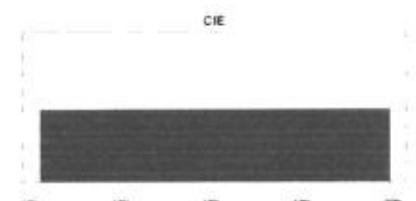


**Assumption: CIE**

#### **COMISIÓN DE LA INSTITUCIÓN ESPAÑOLA**

Uniform distribution with parameters:

Minimum	10%
Maximum	20%

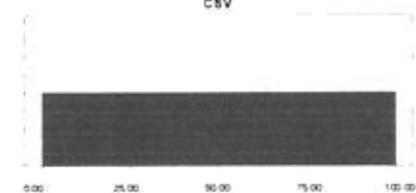


**Assumption: CSV**

#### **COMISIÓN POR SERVICIO DE VIVIENDA**

Uniform distribution with parameters:

Minimum	0.00
Maximum	100.00



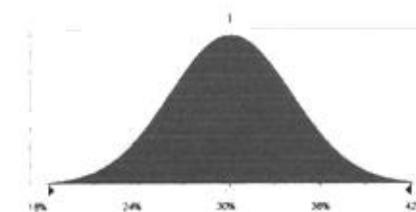
**Assumption: I**

#### **TMAR**

Normal distribution with parameters:

Mean	30%
Standard Dev.	4%

Selected range is from -Infinity to +Infinity



ESPOL