



Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio Inmobiliarias de Guayaquil.

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

Karina Arévalo Briones¹, Edgar Pastrano Quintana²

1 Universidad Técnica estatal de Quevedo, karevalo@uteq.edu.ec

2 Universidad Técnica estatal de Quevedo, epastrano@uteq.edu.ec

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es proponer estrategias para optimizar la gestión financiera de las empresas inmobiliarias en la ciudad de Guayaquil que permitan ampliar la rentabilidad y sostener el incremento de las negociaciones de los inmuebles. Se busca que el planteamiento de la hipótesis, referente a si son convenientes las estrategias y estas sean aceptadas en base a precios hedónicos sea comprobada en el transcurso del desarrollo del estudio. La investigación realizada presenta un soporte bibliográfico, la experticia de negociaciones inmobiliaria y el análisis de los datos descritos en encuestas y estadísticas referentes al campo inmobiliario, obteniendo resultados, que se relacionan a las decisiones tomadas. El estudio determinó que las inversiones efectuadas optimizan los resultados con un Valor Actual Neto positivo de 478.462 dólares y una Tasa Interna de Retorno del 37%, dando viabilidad a la propuesta y a los procesos estratégicos realizados, concluyendo que los propietarios de las empresas inmobiliarias, deben emplear los diversos recursos y estrategias de manera adecuada al viabilizar sus estados financieros con éxito, seguridad y perseverancia.

Palabras Clave: Crédito, Cobranzas, Cartera, Idoneidad, Gestión financiera, Estrategias.



**Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio
Inmobiliarias de Guayaquil.**

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

Proposals for improving financial management. Case Study. Real Estate Guayaquil

ABSTRACT

The objective of this research is to propose strategies to optimize the financial management of real estate companies .in the city of Guayaquil. For the use of strategies that expand and sustain profitability increased property negotiations. It is intended that the approach of the hypothesis concerning whether they are suitable strategies and these are accepted based on hedonic price. Investigations conducted, was based on the support of literature, the expertise of real estate negotiations and analyzing the data described in surveys and statistics relating to the real estate field, obtaining results, which relate to the decisions taken. The investments are optimized with acceptable results with a positive net present value of \$ 478,462 and an Internal Rate of Return of 37%, giving feasibility to research and made strategic processes, concluding that the owners of real estate companies should use the various resources and strategies appropriate way to make viable its financial statements with success, security and perseverance.

Keywords: Credit, Collection, Portfolio, Adequacy, Financial Management Strategies.



1. INTRODUCCION

La gestión financiera es el pilar fundamental de toda empresa, incluso las dedicadas al ramo de la construcción y comercialización de bienes inmuebles, la deficiencia en el desarrollo de los procesos genera una serie de consecuencias, que afectan directamente en su crecimiento. Las inmobiliarias en Guayaquil, presentan aspectos débiles considerables en su gestión financiera, lo que está incidiendo en su desarrollo y a la vez pone en riesgo la subsistencia y competencia en el mercado de la construcción.

Se hace imperante analizar la situación actual de las empresas de este sector para diseñar estrategias que permitan mayor eficacia en su gestión financiera. En los diferentes cantones de la provincia del Guayas existen sectores con buen potencial económico, cultural y social para el desarrollo de este tipo de negocio.

El problema radica en que no todas las familias cuentan con el poder adquisitivo para comprar un bien inmobiliario, lo que en términos económicos se conoce como “escasez”. La escasez se puede identificar como la presencia de deseos ilimitados, pero con recursos limitados, partiendo de este concepto, es sencillo determinar que el precio establecido actualmente por los constructores de los bienes inmobiliarios tiene un costo alto para el bolsillo del consumidor.

La apariencia de burbujas transporta a una desorientación de los precios de los activos no corrientes, en este caso los bienes inmobiliarios que vienen a ser según las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) “terreno”. La representación de burbujas es alarmante a causa de que están mancomunadas con la inestabilidad en la economía o con una posible crisis futura. De hecho, la evidencia histórica muestra, que al colapsar, la burbuja produce serios daños a la economía.

Esta investigación fue realizada con el fin de poder conseguir la cuantificación de las estrategias eficaces, para optimizar la gestión financiera de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil en el año 2015 y poder conocer los beneficios que ofrece actualmente el Estado, para llevar a cabo dichos proyectos.

En las inmobiliarias se detallan las formas de pago, los diferentes sellados de contratos, tipos de impuestos, gastos de tipo notarial, en los que se tienden a incrementar alrededor del 6 al 10% en los costos directos de los ingresos de negocio, sin embargo, el bajo riesgo



Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio Inmobiliarias de Guayaquil.

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

en las inversiones inmobiliarias y la seguridad presentan como una contrapartida a su mayor liquidez, en las barreras de entrada y salida, las cuales deben ser analizadas cuidadosamente en las funciones de plazo y sus diferentes inversiones.

Mediante las diferentes características de las inmobiliarias se las ha llegado a considerar las actuaciones complejas a que van dirigidas, en la satisfacción de las diferentes necesidades, las que llegan a proporcionar viviendas o instalaciones, en las que se debe regir a cumplimientos de adquisición de suelo y diferentes estrategias para el desarrollo de sus ventas. (Pérez, 2005)

Los proyectos inmobiliarios en el Ecuador habitualmente son ejecutados a partir de la idea o noción de un proyecto que coordina ordinariamente un promotor inmobiliario (estos son muy versados en el tema y concretos en el mercado), quienes identifican la oportunidad de situar un terreno y realizan el estudio de mercado para ofrecer soluciones de residencia a una sector establecido de la población. Este promotor, era el encomendado para efectuar toda la gestión de la administración, expedientes, clientes, dada la confianza en su nombre y experiencia.

Una de las características más comunes para el progreso de los proyectos inmobiliarios es la creación de las soluciones inmobiliarias que suministran de unidades habitacionales considerando como necesidad primaria de los individuos el tener una vivienda propia. Adicionalmente estas propuestas de unidades inmobiliarias, también toman en cuenta, para estar en la mira de los crecientes requerimientos de la solicitud de productos y servicios, los proyectos inmobiliarios de centros comerciales, cines, lugares de diversión, hoteles, restaurantes, hospitales, centros de salud, sitios deportivos, cementerios, entre otros.

2 MÉTODOS

El tipo de investigación es descriptiva y explicativa con un diseño documental y de campo. Bajo un enfoque transversal, se inició la investigación en junio 2015 hasta noviembre 2015, para un total de seis meses. Los métodos empíricos utilizados fueron la entrevista, observación y encuesta con los instrumentos cuestionarios.



Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio Inmobiliarias de Guayaquil.

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

Durante el proceso de la presente investigación se manejó una metodología estructurada en tres fases: a) En la primera fase se procedió a la indagación de la información necesaria para realizar la investigación a plantear, así como su evolución por medio de ponencias, trabajos de grado, revistas indexadas bases de datos libres indagando el estudio de instrumentos confiables y adecuados. b) En la segunda fase se efectuó la recopilación de las bases hipotéticas y referencias para la investigación; c) Posteriormente de recoger la información se procedió a examinar y establecer conclusiones que respalden la propuesta.

Estas fuentes representan de dónde se sacará la información respecto a la creación para fijar los precios en las ofertas inmobiliarias y cómo se maneja el impacto en el consumidor, a saber: Cámara de Comercio, Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Normas Internacionales de Contabilidad.

Es la información de forma secundaria en la que se despliegan todos los datos, los que han aparecido en los diferentes bienes inmobiliarios y a su vez se estudian las variables de intervenciones, fijación de precios, en las que sirva como una fuente de investigación para el constructor, de esta manera se logre optar por los precios mucho más factibles para el consumidor.

La población está formada 218.202 familias de clases media y alta que viven en la ciudad de Guayaquil según análisis realizado en el INEC (2014), siendo las personas que requieren un inmueble. La muestra aplicando la fórmula para población infinita de 218.202 familias fue de 399 familias a las cuales se le aplicaron los instrumentos. Para realizar la recolección, tabulación y análisis estadísticos de los datos se aplicó el software denominado Excel o hoja de cálculo para Window versión 2010.

3 RESULTADOS

El instrumento de recolección de datos estuvo estructurado por diez preguntas: la primera hizo relación del tipo de vivienda donde habita; la segunda buscó enfocarse si le gustaría vivir en una urbanización privada; la tercera si considera que la variable principal a la hora de adquirir una vivienda es el precio; la cuarta buscó la opinión del encuestado sobre el instrumento financiero con el cual pagaría la vivienda; la quinta pregunta buscó definir las variables que determinan la decisión de compra de una vivienda; la sexta pregunta



Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio Inmobiliarias de Guayaquil.

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

hizo referencia a la seguridad dentro de la urbanización; la séptima buscó conocer si es importante las áreas verdes; la octava se refiere a los servicios asociados al urbanismo; la novena al club social y finalmente la décima si considera otros factores para adquirir la vivienda.

Los resultados indican que un elevado porcentaje 56 % no posee vivienda propia y vive o alquilado o con familiares; el 76 % indican que el precio es la variable más importante. El 75 % de los encuestados respondió que a través de una entidad financiera pagaría su vivienda; las variables que tienen mayor peso son los materiales de construcción con un 46 %; el 93 % están de acuerdo en que debe haber seguridad y con relación a los servicios un 45 % opina que los centros de salud deben ser lo más importantes.

En este contexto, para la ejecución de este estudio se seleccionaron algunas empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil, el criterio de inclusión consistió en la presentación de potencial importante en relación con sus desarrollos habitacionales en los aspectos citados anteriormente y que se tratan de hacer indiscutibles por medio de los resultados de los instrumentos utilizados en la investigación.

También se realizaron encuestas a los propietarios de viviendas ya vendidas por estas empresas y estuvo encaminada a medir el nivel de satisfacción que generó la compra del bien inmueble. A continuación se presenta el resultado de las entrevistas realizadas.

1.- ¿Cuál fue el motivo principal por el cual compró la villa?

Al momento de adquirir una villa el 4% de los encuestados la compran en un centro comercial, el 4% por el financiamiento en el plazo de entrada, el 26% se fijan en el precio, 39% por el respaldo del grupo promotor, 13% en la seguridad, 13% piensa en la ubicación.

.2.- ¿Qué tan importante fueron para usted cada uno de los siguientes aspectos al momento de decidir la compra de su vivienda?

Se pudo estimar que uno de los aspectos que consideran importantes al momento de decidir una compra es gestión del vendedor con el 17%, seguimiento y asesoría el 10% tenemos el financiamiento hipotecario, la seguridad, club privado, canchas, piscinas, pero con valores inferiores.



Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio Inmobiliarias de Guayaquil.

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

3.- Por Favor nombre los proyectos de vivienda más importantes que analizó antes de decidirse

El nombre de los proyectos de vivienda más importante que los propietarios analizaron antes de decidir fueron La Joya es 19%, Málaga con 13%, Villa Club y La Rioja, ambos con el 16%.

4.- ¿ Por favor, díganos, cuál de los siguientes aspectos, de la atención que recibió de nuestro ejecutivo de ventas, fue satisfactoria?

La atención que recibió por parte de los ejecutivos de ventas fue satisfactoria el 17%; la presentación del ejecutivo, vestimenta, presencia el 17%; trato amable, cordial, el conocimiento de producto y servicios, disponibilidad del ejecutivo, el 17%; comunicación con el ejecutivo y también puntualidad del ejecutivo correspondió otro 17%.

5.- ¿En general y tomando en cuenta todos los aspectos del proceso de ventas llevado a cabo por la inmobiliaria, qué tan satisfecho está con el servicio brindado?

Se puede observar que el 93% de los encuestados del proceso de ventas, si están satisfechos con los servicios brindados y el 7% de la población no se siente satisfecho.

6.- ¿Por qué motivo compro su vivienda?

Se puede indicar que el 97% de los encuestados respondió que adquirió la vivienda para uso personal y el 3% fue para sus familiares.

4 CONCLUSIONES

Las empresas inmobiliarias reflejan un mercado latente, de tendencia progresista y porcentual en donde las negociaciones abarcan cambios constantes en el producto a adquirir y las ventajas de crédito son anunciadas, en base a las necesidades del cliente, siendo necesario el respaldo y asesoría para utilizar todos los medios financieros viables y poder concretar la negociación de un inmueble, estableciendo como prioridad una alta inversión en tecnología, publicidad, capacitación e infraestructura de servicio, siendo estos los elementos más importantes en la consecución del éxito que mantienen.

El objetivo estratégico aplicado amerita un desarrollando aceptable en donde los indicadores financieros apunten a que el manejo del inventario vivienda, es el principal eje de control de los administradores o directivos, pues en base a la inversión de los



Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio Inmobiliarias de Guayaquil.

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

clientes se justifica el aporte de la inmobiliaria, es decir el riesgo es mínimo y los créditos para el inmueble no son otorgados por esta.

La publicidad vertida abarca una comunicación eficaz, en donde los clientes se ven acogido porque muestran todo lo que necesita el cliente que invierte en la compra. Es decir se aplica una comunicación eficaz indicándole al cliente que nosotros tenemos lo que ellos requieren, estrategias que ha permitido un manejo adecuado de los recursos con los cuenta la empresa, además de la optimización de los mismos.

La situación de las inmobiliarias es abierta y mantiene un incremento sostenido basado a su aplicabilidad constante de estrategias, por lo que la gestión administrativa debe incluir las nuevas opciones planteadas en la presente investigación, con criterios justificados y sostenidos que abarcan el enlace de nuevas opciones para los clientes y una logística adecuada, y de esa manera impulsar la decisión de comprar un inmueble.

5 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Acuña, U., & Macciotta, R. (2005). *Estudios para el desarrollo y Construcción de un proyecto inmobiliario*. Lima - Perú: Universidad Católica del Perú.

Arreaga, K. (2013). *La Aurora crece más rápido que La Puntilla*. Guayaquil: Diario Expreso.

Aveiga, D. (2005). *Proyecto de prefactibilidad para la creación de Una empresa virtual en la ciudad de quito dedicada al Negocio de bienes raíces*. Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial.

Ayora, D., & Simbaina, O. (2013). *Manual de funciones para “bienes Raíces catedral” basado en el sistema de gestión por Competencias*. Cuenca: Universidad de Cuenca.

Bericochea, B., & Bachiller, L. (2011). *Los bienes inmuebles de características especiales*. España: Catastro.



Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio Inmobiliarias de Guayaquil.

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

Burbano, C. (2009). *Estrategias de marketing para el mejoramiento en el servicio de ventas para empresas del sector inmobiliario ubicado en la ciudad de Quito*.

Quito: PUCE .

Ceular, N., & Nuñez, J. (2007). *Aproximación a la valoración inmobiliaria mediante la metodología de precios hedónicos*. Córdoba: Universidad de Córdoba.

Chávez, M. (2010). *REQUISITOS PARA LA COMPRA Y VENTA DE BIENES INMUEBLES EN EL ECUADOR* . Machala: Remates Machala.

CODIGO DE LA PRODUCCION Y LEY DE FOMENTO AMBIENTAL. (2011). *REFORMA LEY IMPUESTO A LAS TIERRAS RURALES* . Ecuador: CODIGO DE LA PRODUCCION Y LEY DE FOMENTO AMBIENTAL.

Coordinación Zonal. (2015). *Informe de Rendición de cuentas*. Ecuador: Servicio de Gestión Inmobiliarias del Sector Público.

Córdova, M. (2005). *"ESTUDIO DE LA SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA INMOSOLUCION Y SU PROYECTO PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD"*. Ecuador: REPÚBLICA DEL ECUADOR INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES.

Daniel Echaiz Moreno. (2012). *El derecho del consumidor a la seguridad*. Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

E, C., Y, V. d., & Rodríguez Monroy C. (2012). *La definición de PYME en América: Una revisión del estado del arte*. Asociación para el Desarrollo de la Ingeniería de Organización.

Ecuavisa. (2015). *IMPORTANTES PROYECTOS INMOBILIARIOS REFLEJAN EL CRECIMIENTO DE GUAYAQUIL*. Ecuador: ECUAVISIA.

El Telegrafo. (2014). *El nuevo Guayaquil tiene 66 proyectos de vivienda (Infografía)*. Guayaquil: El Telegrafo.

El Telégrafo. (2015). *La inmobiliaria tiene 5 proyectos en ejecución*. Guayaquil: El Telégrafo.

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO. (2008). *Sistema de comercialización y ventas para la empresa PROINCO INMOBILIAIRA*. Ecuador: ESCUELA

PO Explored. (2006). *Más inversión surge en vía a Samborondón*. Samborondón: explored.com.ec.

García, G., & Peña, A. (2008). *Proyecto de Construcción y Comercialización de un conjunto Residencial en el Km 5 1/2 de la Vía a Samborondon*. Guayaquil-



Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio Inmobiliarias de Guayaquil.

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304

Ecuador: Escuela Superior Politecnica del Litoral.

García, López, Xosé, Mariño, Gago, Manuel, & Xosé Pereira Fariña. (2012). *Modelos del ciberperiodismo gallego: de la definición a la consolidación en un nuevo entorno*. Buenos Aires: Universidad del país del vasco.

Gonzalez, N. (2006). *Valoración Inmobiliaria*. Madrid-España: Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de Epaña.

Lever, G. (1998). *EL MODELO DE PRECIOS HEDONICOS*. Brasil: Revista Brasileira de Economia.

Market Watch. (2013). *Visión Inmobiliaria Guayaquil 2013*. Guayaquil: Market Whatch-Inteligencia de Mercado.

Mi Casa Propia. (2013). *Todo lo que hay que saber para sacar una hipoteca en Ecuador*. Guayaquil-Ecuador: Micasapropia.ec.

Muñiz, R. (2011). *MARKETING y la GESTION INMOBILIARIA*. Marketing XXI.

Noguer, B. G., & Begoña Giner Inchausti. (2013). *Predicción del fracaso empresarial en los sectores de construcción e inmobiliario*. España: Universidad de la Rioja.

Núñez, J. (2007). *Mercados Inmobiliarios*. Córdoba: Universidad de Córdoba.

Patiño, M. (2013). *Relaciones Humanas*. Cuenca: Universidad de Cuenca.

Pérez, C. (2005). *La influencia del valor razonable de los bienes inmuebles en el análisis de los estados financieros*. Granada-España: Universidad de Granada.

Portal Inmobiliario. (2013). *31 planes de vivienda, en La Aurora y vía a Salitre*. Ecuador: Portal Inmobiliario.

Proyectos inmobiliarios Batán. (2015). *Lagos de Batán*. La Puntilla: Proyectos inmobiliarios Batán.

Rodrigo Hidalgo. (2010). *Los negocios inmobiliarios y la transformación de los centros históricos*. CHILE: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Salas, T., Rubies, C., Gallego, C., . . . J. (2011). *Requerimientos técnicos de los espirómetros en la estrategia para garantizar el acceso a una espirometría de calidad*. Chile: Archivos de Bronconeumología.

Scatigna, M., Szemere, R., & Tsatsaronis, K. (2014). *Estadísticas de precios de inmuebles residenciales en el mundo*. Alemania: BPI-Informe Trimestral.

Serna, S., Socorro, A. d., & and Martha Liliana Arias Bello. (2012). *Concepción de valor y precio desde Aristóteles a los clásicos: una reflexión a la luz de las premisas de valoración de las Normas Internacionales de Información*



**Propuestas para el mejoramiento de la gestión financiera. Caso de estudio
Inmobiliarias de Guayaquil.**

Revista Publicando, 3(7). 2016,492-502. ISSN 1390-9304
Financiera. Cuadernos de Contabilidad .

Servicio de Rentas Internas. (2014). *Tierras Rurales*. Ecuador: Servicio de Rentas Internas.

THOMPSON, & Ivan. (2011). *Definición de Mercado*. ceaamer.

Torres, M. (2013). *Mercado Inmobiliario*. Guayaquil-Ecuador: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

Vega, C., Gonzalez, M., & Sanchez, D. (2011). *Proyecto de Cración de una empresa en el area de asesoria de bienes raíces para estudiantes universitarios de otras provincias en la ciudad de Guayaquil*. Ecuador: Escuela Superior Politecnica del Ecuador.

Wagle, & Udaya. (2006). *Volver a pensar la pobreza: definición y mediciones*. Revista Internacional de Ciencias Sociales.LITÉCNICA DEL EJÉRCITO