



Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

“Estrategia de Ventas de Bienes Inmuebles Nacionales a Ecuatorianos en Estados Unidos a través de Crédito Bancario por parte de la Inmobiliaria Madeira.”

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Licenciado en Estudios Internacionales

Autor: Belén Tosi Larriva

Director: Ing. Ximena Moscoso

Cuenca- Ecuador

2009

DEDICATORIA

Para mis padres Egidio y Tania, mis hermanos Egidio y Joaquín, mis abuelos
Deifilio, Teresita y Rosita.

AGRADECIMIENTOS

A la Ingeniera Ximena Moscoso por su colaboración en la realización de este proyecto.

A Elizabeth de Gallegos Anda por la disposición y guía en la elaboración de este trabajo.

A las personas que conforman Inmobiliaria Madeira por su interés y dedicación.

A Luise por el apoyo y la motivación para realizar este trabajo.

A Mark Mc Cleskey por su tiempo y disponibilidad para responder dudas referentes a la traducción de este proyecto.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
Índice de Contenidos.....	iv
Índice de Ilustraciones y Cuadros.....	vi
Índice de Anexos.....	vi
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
Introducción.....	1

CAPITULO I

MIGRACIÓN

1.1 Antecedentes y Causas.....	4
1.2 Importancia.....	10
1.3 Remesas.....	12

CAPÍTULO II

FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE CRÉDITO BANCARIO

2.1 Funcionamiento de la sucursal del Banco de Austro en el Exterior.....	17
2.1.1 Facilidades de Crédito.....	18
2.1.2 Formas de Pago.....	19
2.2 Marco Legal.....	20
2.2.1 Hipotecas.....	20
2.2.2 Garantías.....	20
2.2.3 Buró de Crédito.....	21
2.2.4 Sujeto de Crédito.....	22
2.2.5 Contrato.....	23

CAPÍTULO III

INMOBILIARIA MADEIRA COMO MODELO DE NEGOCIO

3.1 Breve Historia de Inmobiliaria Madeira.....	26
3.1.1 Requisitos para conformar una Inmobiliaria.....	27
3.1.2 Estrategias utilizadas para alcanzar liderazgo empresarial...30	
3.1.3 Generalidades sobre Fideicomiso.....	32
3.1.4 Descriptores utilizados para entrar en el Mercado Internacional.....	35

CAPITULO IV

ESTRATEGIA DE VENTA DE INMOBILIARIA MADEIRA

4.1 Perspectivas de Venta (¿Cómo Vender?).....	41
4.2 Perfil del Demandante (¿Qué vender y a quién?).....	44
4.3 Publicidad.....	45
4.4 Alcance y Mercados.....	46
4.4.1 Ferias en el Exterior.....	46
4.5 Planificación de nuevos proyectos.....	46
4.5.1 Estadísticas.....	48
Conclusiones y Recomendaciones.....	55
Bibliografía.....	57
Anexos.....	60

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y CUADROS

- Gráfico 1.1:** Costo en dólares de la canasta familiar básica en las principales ciudades (Pág. 8).
- Gráfico 1.2:** Esquema de funcionamiento de Fideicomiso. (Pág. 34).
- Gráfico 1.3:** Mapa Zona Triestatal. (Pág. 35).
- Gráfico 1.4:** Esquema de Comercialización. (Pág. 44).
- Gráfico 1.5:** Esquema de Estructuración de Proyectos. (Pág. 47).
- Gráfico 1.6:** Esquema de Gerencia y Ejecución de Proyectos. (Pág. 48).
- Gráfico 1.7:** Proyección de Ecuatorianos que residirán en Estados Unidos en los próximos años. (Pág. 49).
- Gráfico 1.8:** Estimaciones de la población Ecuatoriana en Estados Unidos 1990-2000. (Pág. 50).
- Gráfico 1.9:** Proyección de Ecuatorianos que residirán en Estados Unidos en los próximos años. (Pág. 51).
- Gráfico 1.10:** Proyección de cuota de Mercado aproximada de Contacto Corp. en los próximos años. (Pág. 52).

ÍNDICE DE ANEXOS

Los Anexos que se incluyen en este documento son los siguientes:

- Anexo 1:** Solicitud de Crédito (Pág. 19).

- Anexo 2:** Documento de Autorización de Acceso a Información Externa. (Pág. 22).

- Anexo 3:** Proyectos llevados a cabo y comercializados por Inmobiliaria Madeira (Pág. 27).

- Anexo 4:** Ejemplo de Contrato de Fideicomiso. (Pág. 32).

- **Anexo 5:** Mapa de Locación de Contacto Corp en Nueva York, Estados Unidos.
(Pág. 40).

- Anexo 6:** Volantes entregados en Nueva York, Conjuntos Residenciales en Sayausí, Misicata y Panamericana Norte. (Pág. 45).

- Anexo 7:** Volantes entregados en Ferias y Eventos en Nueva York, Estados Unidos, Urbanización la Campiña y Edificio Portal del Sol. (Pág. 46).

RESUMEN

La migración ha sido una herramienta utilizada para mejorar el estilo de vida desde el inicio de la humanidad. Actualmente, en el caso específico del Ecuador, esta se ha utilizado para encontrar una mejor remuneración que aquella recibida dentro del país.

La globalización ha marcado en la actualidad patrones en cuanto a la comunicación, consumo e inversiones, las cuales se han visto agilizadas y las oportunidades han incrementado en la búsqueda de mejores remuneraciones y estilos de vida contribuyendo de esta manera, a un incremento en las olas migratorias.

La crisis financiera de 1999 en Ecuador, afectó al país tanto en los ámbitos político como económico, consecuentemente dándose un gran flujo migratorio. Las remesas incrementaron como resultado de este fenómeno, convirtiéndose en la segunda fuente de ingresos hacia el país y aportando a su vez a que exista una mayor liquidez.

Al tener una fuente de ingresos desde el exterior, muchos migrantes han buscado invertir en bienes inmuebles dentro de nuestro país. Esto ha sido una tarea complicada, ya que a los familiares residentes en el Ecuador se les han presentado varias dificultades al momento de acceder a un Crédito por parte de una Institución Financiera. Es por esto que el Banco del Austro ha creado un innovador sistema en el cual se puede acceder a un Crédito Bancario desde el exterior, siempre que el cliente cuente con los requisitos necesarios otorgados por esta entidad.

Paralelamente, Inmobiliaria Madeira diseñó un mecanismo mediante el cual se facilitaría la venta de bienes inmuebles a ecuatorianos en el exterior, apoyándose en el sistema crediticio del Banco del Austro. De esta manera se ha facilitado el poder cumplir con el sueño de aquellos que buscan invertir y mejorar el estilo de vida de sus familiares en el Ecuador.

En este trabajo se analizará a esta empresa como un Modelo de Negocio y se mostrarán las tácticas para poder adentrarse en el Mercado Internacional y llegar a ser una empresa de renombre internacional.

ABSTRACT

Migration has been used as mechanism to bring into being a better life style since the beginning of humanity. Therefore, nowadays in Ecuador it has been used as a way to find better remunerations than the ones obtained in the origin country.

Globalization has leaded the way that communication, consumption and investment are accomplished in our time. Indeed, these have become quicker and agile where the search for better opportunities has increased as well. As a result, of these openings migratory waves increased this last decade.

The financial crisis, which occurred in 1999, affected both political and economic fields, resulting in a major migratory wave. Remittances increased acquisitive power for those who received them, becoming a second income for Ecuadorian economy and helping cash flow within the country.

In Fact, by having an external source of capital, migrants want to invest inside our country. However, this has not been easy since the obstacles that the family that stayed has to request a loan. Therefore, Banco del Austro has created an innovative loan system to request a loan abroad, as long as the solicitor completes all the requirements.

Similarly, Inmobiliaria Madeira has created a system to facilitate the sales of real states to Ecuadorians abroad, relaying on Banco del Austro's financing system. Consequently, the desire to invest and to give their families a better lifestyle has become possible these days.

Moreover, this company will be analyzed as a Business Model and their tactics used to obtain a spot in International Market and become internationally successful as well.

INTRODUCCIÓN

El deseo de buscar un estilo de vida que permita la realización personal tanto en el ámbito económico como en el social ha impulsado la necesidad de buscar mejores horizontes que permitan llevar a cabo esta meta, lo cual no siempre ocurre en el país de origen, ya sea por falta de oportunidades, de confianza en el desarrollo o de remuneraciones justas por el trabajo desempeñado.

Es por esta razón que miles de ecuatorianos aprovechándose de las facilidades que brinda hoy en día la globalización en cuanto a traslados, comunicación e inversiones, han decidido probar suerte en países extranjeros, sobre todo en aquellos tales como Estados Unidos, España e Italia.

Este tema posee gran importancia, ya que gracias a estas olas migratorias, se ha conseguido reactivar la economía con inversiones provenientes de países extranjeros.

Conjuntamente algunas empresas, conscientes del porcentaje de inversiones que estos migrantes pueden llevar a cabo en el Ecuador, han creado sistemas novedosos para evitar que estas inversiones sean retenidas en el exterior y sirvan de sustento para nuestro país.

Este trabajo pretende demostrar las causas históricas que han influido en la economía actual, al igual que aquellas causas contemporáneas que han tenido como resultado el traslado de coterráneos fuera del país. Además, se expondrán algunas consecuencias familiares y sociales que la migración ha traído consigo a nuestra sociedad.

En esta investigación se mostrará además, como una Institución Financiera Cuencana, el Banco del Austro, ha facilitado y motivado a esta re-inversión mediante un novedoso Sistema de Créditos en el exterior.

De igual manera, esta investigación servirá como guía para poder llevar a cabo las tácticas necesarias al momento de introducirse en el Mercado Internacional, guiándose en aquellas llevadas a cabo por Inmobiliaria Madeira, además de mostrarla

como un Modelo de Negocio para establecerse dentro de un país extranjero y mantenerse como una empresa líder en el exterior.

El objetivo principal de este trabajo es el de enfocarse en el efecto positivo que la migración ha traído, únicamente en el ámbito económico para el Ecuador, y como tomar ventaja de la inversión que aquellos ecuatorianos residentes en el extranjero pueden traer consigo, tomando el ejemplo de empresas que han sabido aprovechar al máximo los conocimientos necesarios para entrar en el Mercado Internacional y posesionarse como líderes en el Mercado de Ecuatorianos en el exterior.

La metodología a utilizarse será un análisis bibliográfico, observaciones y entrevistas al personal de las empresas previamente mencionadas.

CAPITULO 1

MIGRACIÓN

La Migración ha existido desde el inicio de la humanidad. En reportajes como *Más cerca del origen del hombre* de la página Web de BBC, se afirma mediante evidencias científicas, tales como los cráneos de Herto hallados en Etiopía con más o menos 200.000 años de antigüedad, las hipótesis de que el hombre viene originariamente de África y se ha desplazado desde ahí hacia el resto del mundo. Siempre se ha utilizado la migración como una táctica para mejorar el estilo de vida ya sea por falta de alimentos, guerras y en la actualidad, especialmente, al tratar de encontrar una mejor remuneración por la fuerza de trabajo que aquella que se recibe en su país de origen.

Sin lugar a dudas, la primera ola migratoria basada en la globalización fue aquella dada en la segunda mitad del siglo XIX, gracias a las reducciones a las trabas comerciales, el abaratamiento de costos en los transportes y la Segunda Guerra Mundial, la cual trajo consigo la migración de millones de europeos a países tales como Estados Unidos, en América del Sur a países tales como Argentina y Chile y en una menor escala a otros países latinoamericanos. (Alonso, *Migraciones* 48), (Williamson, *Migración Mundial*).

Este capítulo abarcará antecedentes y causas de la migración desde el siglo XX a nivel mundial, al igual que aquellas que produjeron la continua migración desde el Ecuador a países como Estados Unidos, principalmente.

De esta misma manera se analizarán los efectos que han tenido las remesas de aquellos emigrantes dentro de la economía ecuatoriana y sus consecuencias sociales.

1.1 Antecedentes y causas

Una invariable causa para que se haya dado la migración a lo largo de la historia ha sido la búsqueda de un futuro mejor. Actualmente, la globalización ha contribuido para que exista un incremento en las olas migratorias, haciéndolas más riesgosas cada día, ya que aunque muchas puertas se han abierto, las políticas migratorias se han vuelto cada vez más estrictas en los últimos tiempos.

La caída del muro de Berlín marcó el paso definitivo a otra década, y tal como se pensaba en ese entonces, a otra era del pensamiento: la de 1990. Durante esta década se intentó establecer un nuevo sistema de relaciones internacionales con metas ambiciosas tales como la cooperación social y la sostenibilidad ambiental, las cuales fracasaron en el transcurso de la década. La poca importancia que los países del Norte dan a los países en vías de desarrollo, o del Sur, se ha puesto en evidencia en cuanto a la escasa cantidad de ayuda para su desarrollo, al igual que culparlos de ser ellos mismos quienes han forjado su situación económica actual.

Necesariamente, se debe considerar también la responsabilidad que han tenido tanto los gobiernos como las élites de los países del sur en cuanto a su falta de desarrollo y atraso económico, ya que muchas veces han utilizado recursos y políticas para su propio beneficio. De esta manera las zonas más pobres se han visto detenidas sin avanzar social ni económicamente y la globalización en lugar de ser beneficiosa para estas zonas se ha tornado en un objetivo inalcanzable y frustrante.

Como una respuesta a esto, se puede observar que la población de la zona Sur, tiene una visión irreal del estilo de vida de los países ricos del Norte. Gracias a los medios de comunicación donde se muestran programas de televisión, propagandas, etc., se muestra la opulencia con la que la gente de los países desarrollados vive, dándoles así un motivo para buscar un estilo de vida semejante. (Atienza, *Migraciones* 16-17).

Hoy en día la globalización ha marcado pautas en cuanto a la comunicación, consumo e inversiones en distintos lugares del planeta. Gracias a esto las oportunidades han incrementado en cuanto a la búsqueda de lugares de trabajo que ofrezcan mayores salarios, seguridad y un mejor estilo de vida que en los países de origen.

Al hablar de globalización, la cual vivimos actualmente, cabe recalcar sus orígenes los cuales se pueden resumir en tres procesos:

- 1. Histórico:** Después de la Segunda Guerra Mundial, las Naciones Unidas lanzaron un modelo de “cooperación basado en la competencia,” naciendo así varios organismos en el año de 1944, en Bretton Woods, tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Estados Unidos al ser el mayor socio de estas instituciones y mayor contribuyente a la reconstrucción de Europa devastada después de la guerra, automáticamente pasa a ser la primera potencia mundial. Al intentar mejorar el progreso en varios países en vías de desarrollo, estas instituciones pasaron a reformar las políticas económicas de tales países a cambio de créditos. En los años subsiguientes, hasta la llegada de la década de 1990 dos grandes bloques se vieron enfrentados: Estados Unidos, defensor del capitalismo y la democracia, y la Unión Soviética defensora del sistema comunista, los cuales ofrecieron su apoyo a los países menos desarrollados a cambio de estar de lado del uno o del otro. Este enfrentamiento recibió el nombre de Guerra Fría. Al final, con la caída del muro de Berlín se impone definitivamente el sistema capitalista de Estados Unidos.
- 2. Avances Tecnológicos:** Estos se han destacado mayormente en las comunicaciones y el transporte. Gracias a ellos la conexión entre varios lugares del planeta y la disminución de sus costos ha hecho mucho más fácil el que una persona pueda comunicarse con otra y a su vez ir de un punto a otro en tan solo horas. Al igual se ha hecho más simple el que exista una

información globalizada de todo lo que ocurre en el mundo. En minutos podemos saber noticias tanto de algún punto de África en donde una confrontación puede desarrollarse, como si algún país desarrollado ha sufrido bajas en algún contexto económico. De igual manera se facilitan transacciones económicas, negocios, etc. En el caso específico de la migración estas conexiones hacen más simple el hecho de hallar apoyo de personas que se encuentran ya radicadas en el exterior, ya que no es muy común el hecho de que una persona decida partir espontáneamente sin saber que va a encontrar orientación al momento de arribar.

3. Decisiones de carácter Político: Existen dos factores determinantes dentro de los procesos de globalización:

A. Liberalización de mercados: Se ve acentuada en la década de 1970, al producirse una crisis económica posterior gracias al aumento del precio del petróleo, con lo cual los países exportadores de petróleo, incluido el Ecuador, piden créditos excesivos al pensar que este florecimiento en su economía no iba a terminar. Posteriormente se dio una crisis industrial y también las hubo en el contexto social y económico como consecuencia de esta deuda externa, la cual explotó en 1982 y ha tenido repercusiones hasta el día de hoy. Estados Unidos y la Unión Europea a modo de asistencia para la economía internacional, imponen barreras arancelarias y no arancelarias a fin de que sus intercambios con los países en vías de desarrollo no terminen. Esto se ve acompañado por reformas económicas efectuadas desde el FMI, donde se auspicia el desarrollo del Sur con capital extranjero para su propio beneficio. De igual manera en el caso del Ecuador, este se unió al Consenso de Washington, el cual consistía en una doctrina económica y política a fin de apoyar la globalización (*Versus blog*).

B. El limitado papel del estado en la economía: Gracias a las reformas hechas por organizaciones internacionales como el FMI y sobre todo al asumir el pensamiento del Consenso de Washington, los estados utilizaron sus recursos para poder asumir la deuda externa, dando paso a la privatización de empresas gubernamentales por parte de transnacionales en sectores tales como agua, luz, teléfonos y petroleras. De esta manera se consideró que los gobiernos eran ineficaces al momento de manejar tales instituciones. Dando como resultado un visible deterioro en los restantes servicios públicos como salud, educación y medios de transporte. (Atienza, *Migraciones* 20-22).

Como resultado de estos factores anteriormente mencionados una brecha más grande se ha dado lugar entre los países ricos y los países pobres, en donde la globalización ha jugado un papel trascendental para terminar de definirlos. De esta manera las crisis financieras, económicas y aspectos sociales hacen que la alternativa más fácil para los ciudadanos que no encuentran las oportunidades esperadas en su tierra natal, sea salir de sus países en búsqueda de estabilidad.

En el caso concreto del Ecuador, entre los años de 1995 y 2000 este país sufrió el empobrecimiento más apresurado de toda Latinoamérica. Esto se vio puesto en evidencia después de la crisis financiera de 1999, la cual afectó al país en los ámbitos político y económico, dando como resultado un gran flujo migratorio. Algunas de las causas que influyeron internamente en esta migración pueden ser divididas en:

A. PIB:

El petróleo ha mantenido al Ecuador en el mercado mundial, pero a partir de la crisis de 1999, este sufrió una baja en su valor. Como consecuencia afectó a diferentes sectores económicos, dando como resultado desempleo.

B. Tasa de Desempleo, Salarios y Costo de Vida:

Después de la crisis el nivel de desempleo subió aproximadamente un 5.8%, alcanzando así una tasa de desempleo de 15.10%, según Luis Ángel Velastegui Martínez. Esta descendió luego de la ola migratoria, donde población económicamente activa se dirigió en su mayoría a países tales como Estados Unidos, España e Italia.

Otro factor fue la disminución salarial, consecuencia de la inflación existente en aquella época, con lo cual el poder adquisitivo de los ecuatorianos disminuyó notablemente. Aparte, cabe recalcar la desigualdad que existe entre los salarios pagados y el costo de una canasta básica, haciéndola muchas veces inaccesible.

COSTO EN DÓLARES DE LA CANASTA FAMILIAR BÁSICA 1999-2000					
Gráfico 1.1					
MESES	AÑOS	COSTO CANASTA BÁSICA 1/ (dólares)	INGRESO FAMILIAR MENSUAL 2/ (dólares)	RESTRICCIÓN EN CONSUMO (costo-ingreso) (dólares)	RESTRICCIÓN (porcentual)
Enero	1999	352.63	218.07	134.56	38.2%
Febrero	1999	335.43	218.07	117.36	35.0%
Marzo	1999	273.03	218.07	54.96	20.1%
Abril	1999	331.25	166.20	165.04	49.8%
Mayo	1999	352.09	166.20	185.89	52.8%
Junio	1999	295.59	148.88	146.71	50.3%
Julio	1999	279.94	152.42	127.52	45.6%
Agosto	1999	295.63	152.42	143.21	48.4%
Septiembre	1999	278.22	152.42	125.80	45.2%
Octubre	1999	224.07	152.42	71.65	32.0%
Noviembre	1999	213.79	152.42	61.37	28.7%
Diciembre	1999	219.95	152.42	67.53	30.7%
Enero	2000	178.75	80.30	98.45	55.1%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos. *Serie Histórica de la canasta familiar básica nacional.*

C. Indicadores Sociales en el Ecuador:

Desde la década de 1980, el Ecuador inició un ajuste para aproximarse hacia los países desarrollados, basado en el Consenso de Washington, mediante el cual se podría alcanzar un mejor desempeño de la economía en Ecuador. Estos ajustes dieron paso a reducciones en gastos sociales, principalmente en las áreas de educación y salud, los cuales combinados con la crisis dieron como resultado un deterioro en la calidad de vida de los ecuatorianos, incrementando así la migración. (*Velastegui*).

La pobreza en el área urbana se ha incrementado más que en el área rural, ya que esta última se ha mantenido estable debido a las remesas enviadas por sus familiares.

D. Redes de Compatriotas:

Estas incentivaron la migración al favorecer y ofrecer su apoyo a aquellos compatriotas que decidieron salir del país, guiándolos, recibéndolos y siendo una fuente de mediación entre empleadores y los recién llegados para encontrar puestos de trabajo.

E. Búsqueda de Mejores Condiciones de Vida:

Estas se dan a un nivel individual y familiar, o micro, en el cual se toma la decisión de buscar mejores oportunidades, para salir de la situación limitante en la que se encuentran. Los factores macro se podrían definir como aquellas que tienen que ver con la situación económica de su propio país y la necesidad de mano de obra en los países desarrollados. (*Ambrosini, Queirolo, El éxodo Ecuatoriano 27-28*).

Estas causas dieron como consecuencia un gran flujo migratorio, gracias al cual las remesas, segunda fuente de ingresos en el Ecuador, juegan un papel muy importante en el poder adquisitivo de algunos sectores vinculados con esta ola migratoria. Por lo tanto algunos sectores de la banca y de la construcción se han enfocado en este grupo social.

1.2 Importancia

Dentro de las sociedades donde se origina la migración, existen varios impactos y efectos en cuanto a su desarrollo, los cuales se pueden ver claramente en muchos sectores de nuestro país donde existe una tasa elevada de migración.

Estos pueden ser enumerados de la siguiente manera:

- A. Desventaja para el desarrollo propio:** Al perder la esperanza de triunfar en el país de origen, se piensa que no se podría conseguir ni contribuir con algún proyecto nacional. Estimulando a su vez a que otros hagan lo mismo y migren.

- B. Inferioridad del modelo económico del país de origen:** Este puede ser visto como resultado del factor mencionado anteriormente, al creer que es preferible trabajar en el exterior y no arriesgarse a emprender ningún proyecto en su país de origen.

- C. Escaso uso productivo de remesas:** Estas alimentan un comportamiento consumista, sin invertir realmente en la creación de nuevos empleos. Dándose así pautas de consumo del país al cual el familiar ha migrado, con lo cual ha llegado a existir una nueva separación de clases entre estos y sus vecinos,

incentivando a éstos a tener el mismo ideal de migrar y llegar a pertenecer a esta nueva clase económica.

D. Disolución de lazos familiares y su apego a la cultura del país de origen:

Muchas veces no solo el padre de familia es aquel que migra, en varias ocasiones la madre decide seguir sus pasos y como consecuencia sus hijos se reparten entre varios miembros de la familia. Al adoptar nuevas costumbres y comportamientos consumistas, se produce un desapego de la cultura de origen, produciéndose una brecha generacional aún mayor entre mayores y los más jóvenes, los cuales se ven directamente relacionados con este cambio gracias a la influencia de los familiares que se encuentran en el exterior.

E. Pérdida de capacidades para el país:

Aunque la mayoría de emigrantes son considerados personas con insuficiente cualificación, también se puede apreciar la pérdida de personas con habilidades técnicas, que han cursado educación superior y que han tenido ideas innovadoras, las cuales no han podido ser plasmadas dentro del país. Mientras mayor sea el nivel de estudios de una persona y al no encontrar una plaza de trabajo dentro del país, sumadas las reducidas capacidades de obtener beneficios, hacen que el salir al exterior sea una oportunidad para poder desarrollarse profesionalmente. Como resultado, el país pierde capacidad que puede ser utilizada en varios sectores, dándose así un estancamiento en estas áreas.

F. Inmigración de países vecinos en el Ecuador:

Como consecuencia del punto anterior, muchas veces la demanda de mano de obra capacitada es necesaria en nuestro país, abriendo así plazas de trabajo a personas de otros países vecinos tales como Colombia y Perú, los cuales ocupan áreas tales como la construcción, servicio doméstico, industrial, etc. (Atienza, *Migraciones* 33-35).

En nuestra sociedad, se puede ver claramente el impacto que trae consigo el salir del país en búsqueda de una vida mejor, influyendo directamente tanto en el sector económico, como en el social. Los efectos de este fenómeno nos han quitado poco a poco nuestra identidad cultural y el deseo de tener éxito en nuestro propio país y a su vez incentiva a que otros quieran seguir los pasos de aquellos que se fueron, con el objetivo de tener aquel estilo de vida que tienen los familiares que reciben remesas en el país de origen sin tener en cuenta los efectos nocivos que se producen a nivel familiar y social.

1.3 Remesas

Al analizar el fenómeno de la globalización como se lo ha hecho anteriormente, se ha podido recalcar gracias a la información obtenida por este medio, que los salarios en el Ecuador son significativamente menores que aquellos que existen en los países desarrollados. Gracias a este fenómeno también ha sido más fácil el desplazamiento de compatriotas hacia otros destinos con la finalidad de obtener aquellos salarios que les permitan tener un mejor nivel de vida. (Ambrosini, Queirolo, *El éxodo Ecuatoriano* 17).

Las remesas son indudablemente un punto positivo obtenido de todo este proceso llamado migración. Estas han constituido la segunda fuente de ingresos hacia el país. Al tener una economía dolarizada, las remesas desde Estados Unidos aportan a que exista una mayor liquidez en el país. Gracias a estadísticas internacionales se ha podido determinar que en el año 1999 se alcanzó un valor de aproximadamente 100 mil millones de dólares de los cuales un 65 % se integró a los países en vías de desarrollo y un 39% permaneció en los países desarrollados. Acorde con datos obtenidos en 2001 las remesas pasaron a formar un 1.3 % del PIB del país. (Alonso, *Migraciones* 80).

Al aplacar los problemas económicos y sociales, estas remesas muchas veces son consideradas como una obligación moral de aquellos que han dejado a su familia en su país de origen. Al mismo tiempo llegan a convertirse en una fuente de

ingresos para los países receptores, a tal punto, que incluso llegan ser comparados en importancia con las exportaciones del país de origen.

La empresa Bendixen & Associates realizó en el 2003 una encuesta entre los receptores de remesas en nuestro país sobre la utilización del dinero recibido. Los datos que se revelaron fueron:

- 61% gastos diarios
- 17% lujos
- 8% inversiones en negocios
- 8% ahorros
- 2% educación

(Investigación de Mercado, BID-FOMIN).

Según la teoría propuesta por Oded Stark en el año de 1991, mencionada por Luis Ángel Velastegui, la migración no incluye factores netamente económicos, sino que dentro de ellos se encuentran factores que tienen que ver con el núcleo familiar y afectivo. Estos factores pueden ser enumerados de la siguiente manera:

- El migrante y aquel que recibe las remesas cambian su relación familiar por un contrato económico en el cual el resultado es una ganancia de un nuevo ingreso.
- Se crea un contrato crediticio, en el cual la familia es aquella que financia la educación de sus hijos, siendo esta pagada con sus mismas remesas.
- La generosidad con los suyos se ve acrecentada en los momentos en que el país receptor enfrenta crisis más profundas, al igual que pueden incrementar si el migrante obtiene un trabajo con mayor remuneración.

- El tiempo que se decide pasar afuera tiene mucho que ver con las cantidades enviadas de remesas. Si el tiempo es limitado, el dinero obtenido es mayor, ya que se utilizará para un objetivo específico, ya sea la compra de una casa, el pago de una enfermedad, etc. Si el tiempo es ilimitado, se tiende a disminuir significativamente la cantidad de dinero enviado e incluso en ciertos casos pueden dejar de darse.

Si bien es cierto que las remesas representan un aspecto positivo para los países receptores, estas tienen consecuencias tanto para aquellos países como para el resto de la economía mundial. Velastegui Martínez propone un modelo en el cual se citan algunas de estas consecuencias:

-La apertura de plazas de trabajo a extranjeros causan la reducción de sueldos en su propio país y aumentan en los países receptores.

-Descontento por parte de los habitantes de países extranjeros, debido a que reciben salarios menores dentro de su país.

- La producción aumenta fuera de los países receptores de remesas, mientras que en estos la producción disminuye notablemente.

CONCLUSIÓN CAPÍTULO 1

Como se ha recalado en páginas anteriores, la globalización ha sido un fenómeno que ha permitido una masiva migración hacia otros países, mayormente hacia aquellos que tienen un mayor desarrollo que aquellos de origen. Igualmente, existen varios factores que han desencadenado el atraso de algunos países, como en este caso específico, el que se ha dado en Latinoamérica. La migración ha traído consigo algunas consecuencias positivas en cuanto al ámbito económico, al igual que algunos efectos negativos como se ha podido ver en los ámbitos sociales y familiares.

Las remesas obtienen el segundo lugar al hablar de ingresos hacia el Ecuador, siendo en el ámbito económico un punto positivo para nuestro país. A pesar de esto, se debe también tomar en cuenta como gracias a este fenómeno la familia nuclear pasa de tener una relación estrecha a estar separada y transformar su relación en un contrato de intercambio de dinero para así sustentar la pérdida de la cabeza del hogar. En muchos casos las remesas pasan a formar parte de una nueva generación de consumismo con gastos muchas veces innecesarios, los cuales podrían ser destinados de una mejor manera apoyando el desarrollo de la sociedad, mas no a crear más diferencias. De igual manera, las remesas tienen tanto puntos positivos como negativos como se ha podido observar, para nosotros en menor escala y para el resto de la economía mundial en una escala mayor.

CAPÍTULO 2

FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE CRÉDITO BANCARIO

El financiamiento por parte de una entidad bancaria es clave al momento de hacer grandes inversiones, como lo es un bien inmueble. En este caso, el Banco del Austro consciente de que al existir personas que han emigrado mayormente hacia Estados Unidos en las últimas décadas y de los obstáculos que presentan los familiares que se han quedado en el país en cuanto a no tener una garantía dentro del país, ni al cumplir con los requisitos necesarios para poder acceder a un crédito, ha creado un innovador sistema, mediante el cual las personas que se encuentran residiendo en Estados Unidos pueden acceder a un crédito por medio de la agencia Austro Financial Services (AFS) en ese país. En esta agencia se realizan trámites y se comprueba que el solicitante tenga los requisitos necesarios para poder acceder al crédito.

Los familiares que residen en el Ecuador, a su vez, realizan los trámites necesarios por medio de un apoderado debiendo presentar los documentos necesarios para poder obtener el crédito que será otorgado en el Ecuador para poder adquirir un bien inmueble.

A continuación se encontrará una breve historia del Banco del Austro y el funcionamiento de su filial en el exterior, Austro Financial Services, junto con los requerimientos necesarios para poder acceder a un crédito con esta institución financiera, al igual que los documentos necesarios para poder tramitarlo.

De igual manera se incluye la forma de pago y el Marco Legal en el que se basa esta institución financiera para poder otorgar créditos a aquellas personas que se encuentran en el exterior y desean adquirir un bien inmueble dentro del país.

2.1 Funcionamiento de la sucursal del Banco de Austro en el Exterior

En Noviembre de 1977 se abrió el Banco del Austro S.A. con el objetivo de apoyar a la sociedad cuencana en cuanto a sus ideas y proyectos, al ver que esta avanzaba con nuevas actividades de comercio, industria y agricultura, para de esta manera contribuir al desarrollo nacional.

La visión del Banco del Austro, tal como se describe en su página Web, es la de “ser el banco de apoyo permanente que brinde satisfacción integral a los cliente en el país y en el exterior, por su calidad de servicio”. En cuanto a su misión ellos se consideran como “un banco ecuatoriano con presencia internacional, que logra la fidelidad de sus clientes, al brindarles productos y servicios innovadores de calidad que superan sus expectativas; a través de un equipo humano motivado y calificado, gestión personalizada y adecuada tecnología, promoviendo el desarrollo y bienestar de la comunidad." De esta manera podemos recalcar que el Banco del Austro es un banco innovador que avanza conforme la sociedad evoluciona, manteniendo un contacto con los ecuatorianos que han emigrado y sirviendo de nexo para seguir invirtiendo dentro del país.

Las oficinas de Austro Financial Services (AFS), según Mayra Berrezueta, Oficial de Crédito del Exterior del Banco del Austro, comenzaron a funcionar en el 2002, gracias a la demanda de créditos por parte de ecuatorianos en el exterior y a la dificultad que presentaban los familiares que residían aún en el Ecuador para solicitar créditos. Al no poder comprobar su liquidez, ni ser sujetos de crédito de acuerdo a las características, estos eran negados. AFS tiene 30 brokers y 10 oficinas en Estados Unidos, España y una sucursal en Italia. Estas funcionan como representación junto con Austro Giros, agencia de transferencia de dinero, y son una conexión desde el exterior, en donde el sujeto de crédito es aquel que está en el exterior y debe cumplir con los requisitos, mas el crédito y las garantías se las hacen en el Ecuador.

2.1.1 Facilidades de Crédito

Para poder solicitar el crédito, el sujeto de crédito que se encuentra en el exterior debe primero aprobar algunos requerimientos que son dados por esta entidad. El sujeto de crédito, además deberá ser mayor de 21 años y menor de 75 años.

Requerimientos para obtener el crédito:

-El sujeto de crédito debe conocer que el banco financiará el 60% de su crédito, mientras que él debe aportar con el 40% de su capital personal.

-Al momento de pagar cuotas mensuales estas deberán ser equivalentes al 17% de la cobertura del sueldo que el sujeto de crédito reciba.

-El sujeto de crédito deberá poseer al menos el 10% del valor del bien que desea financiarse en una cuenta en el Banco del Austro.

Al tener los requerimientos antes mencionados, se procede a solicitar algunos documentos para tramitar el crédito.

Documentos que se necesitan para solicitar el crédito:

-**Identificación:** Cédula de identidad, Pasaporte, Visa o *Green Card* (visa de residencia).

Los créditos son concedidos tanto a personas legales como ilegales, por lo tanto la visa no es requerida.

-**Justificación de Ingresos:** Roles de pago, *checks*, créditos de cuentas.

-**Justificación de Patrimonio:** Escrituras de cualquier bien adquirido en Ecuador o en el exterior.

-Justificación de Destino del Crédito: Comprobante de compra-venta, por ejemplo al momento de hipotecar una casa para comprar un terreno.

-Poder: Parámetros necesarios para poder hipotecar un bien en el Ecuador, hacer compras o ventas. Este se puede tramitar en el consulado o mediante un notario.

Se procede a llenar el formulario de solicitud de crédito. (Anexo 1).

La información obtenida se traslada a Cuenca con un apoderado, el cual puede ser un familiar certificado por un notario, junto con las escrituras y el certificado de no gravamen que se da en el Registro de la Propiedad. Esta información se entrega al departamento legal, después de comprobar que el bien no tenga gravamen o sea de patrimonio familiar.

Al completar los pasos anteriores, se procede a hacer la inspección del bien y el informe de su avalúo. Inmediatamente se hace el análisis del crédito mediante el oficial de crédito del banco y pasa a la central de riesgos. Si el cliente no tiene una baja calificación en la central, se aprueba el crédito, caso contrario no se lo aprueba. Se procede a tramitar la documentación de la hipoteca del bien.

2.1.2 Formas de pago

El crédito otorgado por el banco se da hasta por un máximo de 12 años, mediante la Corporación Financiera Nacional (CFN). La tasa de interés es de 10.78%, la cual es reajutable cada seis meses. Las formas de pago son mensuales y el deudor debe ser consciente de que las tasas de interés no son fijas.

2.2 Marco Legal

2.2.1 Hipotecas

La hipoteca puede ser definida como una obligación que conlleva el préstamo, según Berrezueta. En este caso, se la hace sobre el bien inmueble para el cual se ha solicitado el crédito, mientras está en posesión del comprador. El banco, en caso de no ser pagada la deuda, puede vender este bien inmueble para recuperar su inversión.

Para constituir la hipoteca se necesitan los mismos documentos utilizados en el avalúo con la diferencia de que éstos deben ser notariados. Además se debe tener el documento de compra-venta del bien adquirido dentro de país. Al tener documentos tales como escrituras, predio urbano y certificado original del registro de propiedad se procede a elaborar la minuta de la hipoteca.

Una vez realizada la minuta de la hipoteca, se hacen las escrituras de compra-venta e hipoteca en la notaria. Una vez obtenidos estos documentos, se envían al banco para ser firmadas por el gerente o representante legal del mismo, y éstos a su vez deben regresar a la notaria para ser firmados. Cuando toda esta documentación se encuentra lista, se ingresa en la Registraduría de la Propiedad con su propio número de inscripción y registro.

2.2.2 Garantías

La garantía puede ser definida como una prenda que asegura el crédito otorgado contra algún riesgo. Es un documento de compromiso. En este caso, una de las garantías en cuanto a este tipo de créditos es la hipoteca, con la cual el banco puede tomar posesión del bien en caso de que el deudor no pueda continuar pagando el préstamo. Otra garantía es el garante, el cual tendrá que hacerse cargo de la deuda en caso de que el deudor no cumpla con su obligación de pago.

2.2.3 Buró de Crédito

Es una empresa privada, cuyo objetivo es brindar información referente a créditos. Proporciona información al otorgar el crédito y durante el ciclo de financiamiento.

Según la ley de Burós de Información crediticia No. 13, publicada en el Registro Oficial 127 en Octubre de 2005 por el Congreso Nacional:

“Que el artículo 81 de la Constitución Política de la República, establece que el Estado garantizará el derecho a acceder a fuentes de información; a buscar, recibir, conocer y difundir información objetiva, veraz, plural, oportuna y sin censura previa, de los acontecimientos de interés general, que preserve los valores de la comunidad; Que es necesario dictar una ley que permita a las instituciones del sistema financiero(...) contar con información completa que les permita tomar adecuadas decisiones de riesgo, con la finalidad de proteger los intereses de los depositantes y del público en general; Que es fundamental proteger el derecho de los titulares de la información de crédito respecto a que ésta sea correcta y veraz, y, en adición, que no lesione su derecho constitucional a la intimidad personal o familiar” (*Ley de Burós, Superintendencia de Bancos*).

De esta manera, dentro del mismo documento se pueden encontrar los elementos de referencia, que serán exclusivas para los burós de información crediticia. Estas son enumeradas de la siguiente manera:

- **Titular de la Información:** Persona natural o jurídica referida en la información de riesgos de crédito.
- **Fuentes de Información:** Personas, las cuales poseen información de riesgos crediticios gracias a sus actividades.
- **Cliente de los burós:** Persona autorizada por la ley para contratar los servicios de referencia de los burós.
- **Información Prohibida:** Aquella que transgrede el derecho a la intimidad de las personas, el cual se halla garantizado por la Constitución.

- **Base de Datos:** Organización, almacenamiento o sistematización dentro del cual se encuentra la información de riesgos crediticios.
- **Información de Riesgos:** Se relaciona con las obligaciones o antecedentes referentes a lo financiero, para poder identificar a una persona natural o jurídica, pública o privada en sus niveles de endeudamiento y de riesgo crediticio. (*Ley de Burós*, Superintendencia de Bancos).

El cliente, al solicitar el crédito, firma un documento con el cual autoriza al banco para solicitar información al Buró de crédito en cuanto a su historial de pagos en el pasado. Es decir, el banco debe saber en que categoría de cliente encaja (A, B, C o E), para otorgar o no el crédito. (Anexo 2).

2.2.4 Sujeto de Crédito

En este caso el sujeto de crédito es el migrante quien debe cumplir con los requisitos mencionados anteriormente. Además, se exige un apoderado para poder realizar todos los trámites pertinentes dentro del Ecuador.

No se considera un sujeto de crédito a una persona que no pueda ofrecer garantías tales como mantener cuentas con ciertas cantidades específicas de dinero o a aquellas que infrinjan el cumplimiento de las cuotas mensuales.

Al momento de solicitar el crédito, adjunto con la solicitud, el cliente firma una carta en la cual autoriza que el buró de crédito brinde información al banco sobre los riesgos que conllevaría el otorgar el crédito a este cliente. Es por esto que los clientes se pueden clasificar en cuatro tipos:

- **Cliente tipo A:** Aquél que cumple con los pagos a tiempo.
- **Cliente tipo B:** Aquél que ha tenido un retraso de más de 30 días.

- **Cliente Tipo C:** Aquél que ha tenido un retraso de más de 60 días.
- **Cliente tipo E:** Aquél que ha tenido un atraso de más de 90 días y ha sido demandado. (*Ley de Burós*, Superintendencia de Bancos).

En este caso, a un cliente de tipo E se le negará inmediatamente el crédito. Ya que el plazo mínimo para cumplir con los pagos de cuotas mensuales es de 90 días, en caso contrario se procede a la demanda y a la posesión del bien por parte del banco para su venta.

2.2.5 Contrato

El contrato en este tipo de crédito puede ser considerado el gravamen a favor del banco, el pagaré y anexos tales como tablas de amortización.

En caso de no cumplir con estas normativas, confirma Berrezueta, el cliente pasa automáticamente en el buró de crédito a ser un cliente tipo E. Se procede a una demanda y gracias a las garantías tales como la hipoteca y demás documentos firmados a modo de contrato, se puede dar la recuperación del bien haciendo un embargo.

CONCLUSIÓN CAPÍTULO 2

El Banco del Austro puede ser considerado como una entidad financiera innovadora y que va a la par con el proceso de globalización y la realidad que este ha forjado en la sociedad ecuatoriana. Ha creado y logrado mantener un vínculo entre aquellos ecuatorianos que en búsqueda de una mejor vida y un mejor nivel económico que proveer a sus familias, han decidido salir del país, brindándoles facilidades para poder hacer realidad el deseo de poseer un bien inmueble en el país, lo cual no podrían haber hecho en su situación económica anterior. Además se puede ver que tiene un sistema asequible que otras entidades no tienen, ya que existe un alto porcentaje de emigrantes que no han legalizado su situación de residencia en los países extranjeros, esto siempre y cuando los interesados cumplan con los requerimientos mencionados anteriormente.

Consecuentemente, el Ecuador sigue recibiendo inversión por parte de sus coterráneos, los cuales se sienten motivados a hacerlo en vez de invertir en un país extranjero, haciendo que invariablemente exista un mayor flujo de dinero hacia el Ecuador y se reactive la economía.

CAPITULO 3

INMOBILIARIA MADEIRA COMO MODELO DE NEGOCIO

Inmobiliaria Madeira ha sido desde el año de 1991 una empresa innovadora en cuanto a conceptos y productos con los cuales ha llegado a ser una de las empresas más reconocidas dentro del área inmobiliaria ecuatoriana. A consecuencia del fenómeno migratorio que se ha dado en las últimas décadas, en donde el principal objetivo ha sido la búsqueda de un futuro más estable para el migrante y su familia, este sector se ha visto además facilitado por la globalización, la cual ha llegado a ser una herramienta de contacto más efectiva, ya sea de comunicación o de traslados evidentemente más rápidos y efectivos que en tiempos anteriores. Al mismo tiempo, la globalización ha contribuido también en cuanto a la retroalimentación informática mediante entidades financieras, conscientes de este fenómeno, y sus posibles clientes, como ha sido en el caso del Banco de Austro y los migrantes ecuatorianos que se encuentran residiendo en Estados Unidos.

Es por esto que a partir del año de 1995, conscientes de aquellos ecuatorianos que residen en el área Triestatal de Estados Unidos (Estados de Nueva York, New Jersey y Connecticut), Inmobiliaria Madeira diseñó un mecanismo mediante el cual podían vender bienes inmuebles en el Ecuador, con créditos de Bancos Ecuatorianos, como lo son, en este caso, los créditos brindados por el Banco del Austro. De esta manera los migrantes han podido hacer realidad el deseo de adquirir un bien en el Ecuador, generando una inversión para el país.

A continuación se analizará a esta empresa como Modelo de Negocio y se verán las tácticas empresariales llevadas a cabo para llegar a tener un espacio dentro del mercado internacional, con estrategias tales como las alianzas con diferentes sectores, siendo una tenedora de acciones de otras empresas creadas por ellos mismos al igual que descriptores que han utilizado para entrar en el mercado internacional. Además se verán los requisitos necesarios para poder conformar una empresa inmobiliaria.

3.1 Breve Historia de Inmobiliaria Madeira

Fue establecida en el año de 1991, según afirma Elizabeth de Gallegos, gerente general de Inmobiliaria Madeira, como una empresa dedicada a la actividad inmobiliaria en todas sus áreas: Estructuración, Gerencia, Construcción, Mercadeo y Ventas de Proyectos Inmobiliarios.

El Grupo empresarial Inmobiliaria Madeira ha manejado un estilo de negocios marcado por la innovación. Cuenta con el respaldo de un equipo humano capacitado. Sus directivos son profesionales titulados por los organismos competentes, con licencias profesionales.

Se encuentran afiliados a la Cámara de la Construcción, Colegio de Ingenieros Civiles y la Asociación de Corredores de Bienes Raíces.

Una de las fortalezas más importantes con las que esta inmobiliaria cuenta son las relaciones con los Municipios en Quito, Cuenca, Ambato, Santo Domingo y Atacames, indispensables para la estructuración y posterior ejecución de los proyectos. Durante dieciocho años han desarrollado buenas relaciones con la Banca Ecuatoriana, lo que ha permitido generar las mejores opciones de financiamiento para sus clientes.

Inmobiliaria Madeira ha sido una empresa pionera en el desarrollo de conceptos, productos y proyectos que han terminado por imponerse en el mercado inmobiliario ecuatoriano.

Su visión para identificar oportunidades de negocio y capacidad para transformar estas oportunidades en realidades, son las características claves que han marcado su labor durante estos dieciocho años.

El Grupo Inmobiliaria Madeira está formado por las siguientes empresas:

- Inmobiliaria Madeira S.A. (1991)
Construcción, Gerencia, Ventas, Cartera y Crédito.

- Farmhouse Cia Ltda. (2001)
Promoción Inmobiliaria

- Urbacons S.A. (2006)
Promoción Inmobiliaria

- Mondariz S.A. (2007)
Materiales para la Construcción.

- Contacto Corp. EEUU (2007)
Asesoramiento e intermediación en la compraventa y financiamiento de propiedades y vehículos en Ecuador
Broker Hipotecario.

Inmobiliaria Madeira ha llevado a cabo la construcción y comercialización de algunos de los más notables proyectos inmobiliarios en la ciudad de Quito, al igual que en algunas ciudades del Ecuador como Cuenca, Ambato, Same, y Santo Domingo de los Colorados. De igual manera, se está incorporando en el mercado inmobiliario de Guayaquil. (Anexo 3).

3.1.1 Requisitos para conformar una Inmobiliaria

El primer paso para conformar una Inmobiliaria es realizar el trámite del Registro Único de Contribuyentes (RUC) por medio del Servicio de Rentas Internas (SRI), el cual puede ser para personas naturales o para sociedades.

En el caso de personas naturales los requisitos necesarios son:

-Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente.

-Presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Tribunal Supremo Electoral (TSE).

-Copia del título universitario o copia del carnet otorgado por el respectivo colegio profesional o copia de la cédula de identidad en la que conste la profesión del solicitante.

En el caso de realizar el trámite para sociedades civiles de hecho, patrimonios independientes o autónomos con o sin personería jurídica, contrato en cuenta de participaciones, consorcio de empresas (*join ventures*) o compañía tenedora de acciones (*holding*) los requisitos son:

-Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal.

-Original y copia, o copia certificada de la escritura pública o del contrato social otorgado ante notario o juez.

-Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, con reconocimiento de firmas.

-Original y copia de la cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.

-Original del certificado de votación del representante legal.

-Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,

-Original y copia del comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,

-Original y copia del contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción.
(*Requisitos RUC para sociedades, SRI*).

Otro requisito, será afiliarse a la Asociación de Corredores de Bienes Raíces. En el caso de Azuay será en Asocobira, para ser registrado como Inmobiliaria y obtener la licencia de funcionamiento.

Además, según la Ley de los Corredores de Bienes Raíces N° 173 expedida por el Congreso Nacional en 1984 y reformada en 1997 ley N° 12, son corredores de Bienes Raíces:

“Art. 1.- Las personas naturales o jurídicas que, previo el cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios, ejercen el corretaje de manera profesional.

Art. 2.- Los corredores de bienes raíces son agentes que reciben por escrito el encargo de ofertar o demandar contratos, actos y operaciones de compra venta, hipoteca, anticresis u otros contratos similares de bienes raíces. Art. 3.- Para ser corredor de bienes se requiere: a) Ser mayor de edad y hallarse habilitado para ejercer el comercio; b) obtener la licencia de corredor profesional; c) haber tenido negocio o corretaje de bienes raíces por lo menos durante un año de actividad y obtener el certificado correspondiente del Ministerio de Educación, según el caso; d) cumplir lo dispuesto en el artículo 77 del Código de Comercio y las demás leyes; y, e) los demás requisitos contemplados en las diversas leyes. Art. 4.- Son deberes y obligaciones del corredor de bienes raíces: a) Los que se deriven de la relación contractual que pacte por escrito con la persona que ocupe sus servicios; b) proporcionar al cliente un asesoramiento integral sobre las ventajas y desventajas del negocio que éste le encomiende; c) llevar los registros, archivos, libros y demás documentos exigidos por la ley; d) ejercer su profesión de acuerdo con las leyes y el correspondiente Código de Ética del Corredor de Bienes Raíces; y, e) los demás que se determinen en el reglamento.” (Ley 173 (Registro Oficial 790, 19-VII-84)).

Asimismo, en esta misma ley reformada por el artículo 28 de la Ley 12 (R.O. 82-S, 9-VI-97) se denomina que:

“Art. 6.- Los corredores profesionales de bienes raíces percibirán por sus servicios, los honorarios fijados en el arancel que determinará el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, sin perjuicio de los convenios entre el corredor y su cliente (...) Art. 13.- En el caso de las personas jurídicas constituidas con el

objeto de dedicarse al corretaje de bienes raíces, el gerente o representante legal será necesariamente un corredor profesional de bienes raíces. Las personas jurídicas podrán contratar personas que hagan las veces de agentes de bienes raíces.(...)Disposiciones Transitorias.- Primera.-Corresponde a las asociaciones provinciales legalmente constituidas, la calificación de los corredores de bienes raíces que estuvieren ejerciendo su actividad hasta la fecha en que el Ministerio de Educación cumpla con lo dispuesto en el artículo 9 de la presente ley. Cada asociación enviará la nómina de las personas calificadas al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca para el registro correspondiente.

En caso de corredores de bienes raíces, que no hayan sido calificados por la respectiva asociación, éstos podrán apelar ante la Federación Nacional.” (Ley 12 (Suplemento del Registro Oficial 82, 9-VI-97)).

(Ley de Corredores de Bienes Raíces. Asociación de Corredores de Bienes Raíces del Guayas).

Es decir, el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca será aquel que autorice y avale los permisos para poder acceder a la licencia de corredor de Bienes Raíces y fijará un arancel, según el Presidente de ASOCOBIRA, Marco Rodríguez.

3.1.2 Estrategias utilizadas para alcanzar liderazgo empresarial

Una de las estrategias utilizadas para alcanzar el liderazgo empresarial, asegura Gallegos, es la alianza con diferentes sectores, ya sea financiero, gubernamental, profesional y legal. Al realizar este tipo de alianzas se pueden llevar a cabo las actividades realizadas por esta inmobiliaria.

Una alianza sumamente importante es la que mantienen con los Bancos y Buró de créditos, ya que estas son entidades que generan financiamiento para los clientes, para que estos puedan financiar la compra. Además, los Bancos también son quienes califican los proyectos que realiza esta empresa. Entre estas entidades financieras con las cuales se encuentran aliados se puede mencionar el Seguro Social, Banco Ecuatoriano de la Vivienda y la Corporación Financiera Nacional. También mantienen buenas relaciones con Bancos como Austro y Pichincha.

En cuanto al Buró de créditos, es importante encontrarse afiliado a este, ya que la empresa puede acceder a información del historial del cliente y saber si este ha tenido inconvenientes en el pasado. Esto se realiza con todos los clientes y se realiza el negocio solo con aquellos que obtengan una calificación A o B.

Otra alianza importante es aquella que se hace con inversionistas. Las Fiduciarias también entran en este grupo, ya que existen proyectos que necesitan un fideicomiso para poder ser armados. De esta manera los inversionistas proveen de dinero para poder ejecutar un proyecto y este pasará inmediatamente a convertirse en un fideicomiso.

Es importante también tener una alianza con Notarias y abogados, los cuales trabajan en el área legal en relación con las Fiduciarias.

Los Municipios constituyen otro punto importante dentro de estas alianzas, ya que estos determinan el tamaño del proyecto y a su vez los aprueban. Determinan las líneas de fábrica dentro de las cuales el proyecto puede ser ejecutado.

En el campo profesional, las alianzas con Constructores permiten la realización del proyecto. De igual manera los Ingenieros son aquellos que generan los presupuestos de obra y los Arquitectos, que son aquellos que diseñan el proyecto y se encuentran informados en cuanto a la coordinación de realización del proyecto.

Otra alianza profesional muy importante es aquella que mantienen con Empresas Consultoras, ya que estas realizan estudios de mercado, los cuales son importantes al momento de presentar un proyecto para que este tenga acogida. De esta manera es muy importante el perfil del cliente en el cual se enfocan, ya sea clase socio-económica, ingresos, gustos, etc.

Otra estrategia utilizada por esta empresa es ser una compañía tenedora de acciones (*holding*) con lo cual ha logrado establecerse en varias áreas del comercio y lo que le ha permitido entrar en el mercado internacional.

3.1.3 Generalidades sobre Fideicomiso

Un Fideicomiso puede ser definido como un instrumento legal que administra fondos privados para un objetivo específico.

Un fideicomitente es aquella persona natural o jurídica que remite a otra persona bienes o propiedades sobre los cuales tiene derecho legal. Dentro de los bienes se pueden incluir casas, propiedades, documentos, construcciones, negocios, por mencionar algunos. (*Reglamento sobre Negocios Fiduciarios, Fiducia*).

Los requisitos para poder realizar el fideicomiso son los siguientes:

- Copia de la Cédula de Identidad.
- Copia del Certificado de Votación.
- Declaración de Impuesto a la Renta.
- Copia del título de propiedad del bien que va a negociarse.

Los mismos requisitos deben ser presentados por los socios en caso de que el fideicomiso sea en sociedad.

Luego de reunir estos requisitos los bienes son transmitidos a una Entidad Fiduciaria, la cual puede ser un banco, entidad jurídica o una persona que pasa a administrar estas propiedades. De igual manera, el fideicomisario puede invertir aquellos recursos que administra según las indicaciones del cliente. Es necesario para poder conformar un fideicomiso un seguro o aval de una entidad jurídica.

En un proyecto Inmobiliario los fideicomitentes pueden aportar hasta con un 40% del proyecto. En muchos casos depende del tipo de proyecto, y si el proyecto ya tiene un fideicomiso, estos pueden ser adheridos al mismo. (Anexo 4).

Los negocios fiduciarios se dividen en:

- A. Fideicomiso Mercantil:** Opera la transferencia de propiedad de los bienes conforme con la Ley de Mercado de Valores. Una o más personas llamadas fideicomitentes transfieren de manera temporal e irrevocable bienes que existen a un patrimonio autónomo con personalidad jurídica, para que de esta manera la administradora de fondos y fideicomisos cumpla con lo especificado en el contrato de constitución.
- B. Encargo Fiduciario:** No opera la transferencia de propiedad de acuerdo a lo establecido en la Ley de Mercado de Valores. Es un contrato por el cual una persona denominada constituyente instruye a otra persona denominada fiduciario para que de manera temporal e irrevocable cumpla con la gestión, inversión o tenencia de los bienes a favor del constituyente o un tercer beneficiario.

Igualmente, los tipos de negocios fiduciarios mencionados, poseen diferentes modalidades tales como:

A. Fideicomisos Mercantiles:

- **De garantía:** En caso de incumplimiento el beneficiario puede solicitar al la fiduciaria la venta de los bienes para que sea pagado el valor de la obligación. La fiduciaria no pasa a ser la deudora, solo asegura que se cumpla lo estipulado en el contrato por parte del deudor. Además debe practicar avalúos periódicos de los bienes para mantener su valor comercial actualizado.

-**De Administración:** Contrato por el cual se transfiere dinero o bienes a un patrimonio autónomo con el fin de que la fiduciaria los administre y destine los beneficios al final si es que los hay.

-Inmobiliario: Contrato en el cual se transfieren bienes para que la fiduciaria realice gestiones ligadas al desarrollo de proyectos inmobiliarios.

-De Inversión: Contrato en el cual los fideicomitentes entregan sumas de dinero para ser invertidas según su instrucción.

B. Encargos Fiduciarios:

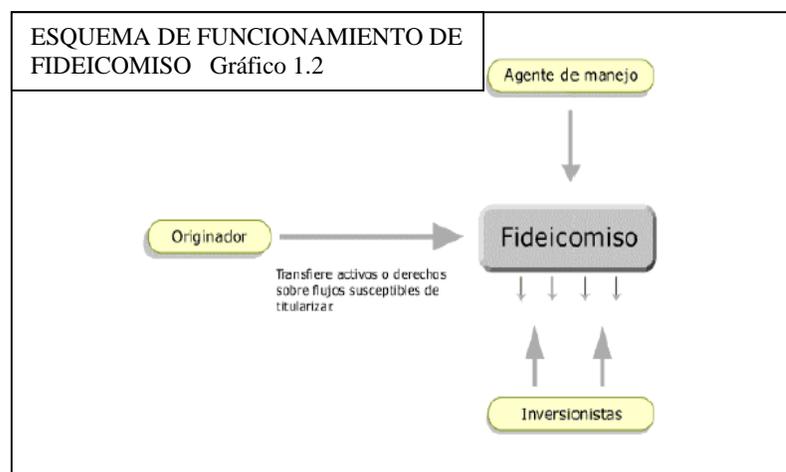
-De Gestión.

-De Inversión: Aquellos que cuenten con adhesiones deberán indicar el destino de la inversión. Además se debe dejar en constancia que el riesgo de pérdida de la inversión es responsabilidad del inversionista.

- De tenencia o guarda.

- De enajenación.

A continuación se puede apreciar el funcionamiento de Fideicomisos mediante el siguiente esquema:

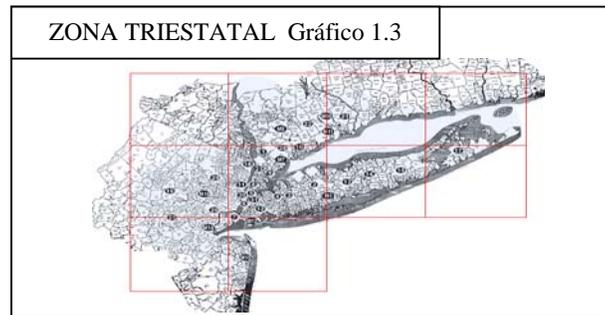


Fuente: Fiducia S.A. Administradora de Fideicomisos

3.1.4 Descriptores utilizados para entrar en el Mercado Internacional

Los descriptores utilizados por Inmobiliaria Madeira a través de su filial en Estados Unidos, Contacto Corp., han sido otorgados por el consulado Ecuatoriano en New York y por organizaciones sociales, luego de un estudio de diez años a inmigrantes Ecuatorianos y además de siete años de trabajar directamente con ellos y conocer su realidad. Estos descriptores pueden enumerarse en:

-Demográfico: la ubicación demográfica en la que se concentra esta empresa es la zona Triestatal, donde viven alrededor de un millón de ecuatorianos.



Fuente: *New York Tri- State area map*. Alarmnet.

-Temporalidad: estos descriptores se basan en migraciones que han empezado al final de la década de los ochenta y principios de los noventa.

-Edades: Hombres entre 18 y 55 años. Mujeres entre 18 y 50 años.

- **Clase social:** Los potenciales clientes son de clase media, media-media, media baja, y baja.

-Particularidades: El trabajo en USA es por hora, y se paga por semana. Todos tienen celular. La mayoría son ilegales. La mayoría aún siendo ilegales pagan impuestos. La migración es continua, no ha parado en los últimos 15 años, el

migrante llega en su mayoría por la frontera, y los demás como turistas, los cuales se quedan a trabajar.

-Preparación Académica y Áreas de trabajo:

-Un 30 % de inmigrantes acabó la primaria. Estos llegan por la frontera, pagando a un *coyote*. Trabajan inicialmente en fábricas o negocios de gente relacionada con los *coyoteros*, hasta pagar la deuda que contrajeron para llegar a USA, esto les toma alrededor de 1 año. Siguen cursos, se especializan y mejoran sus ingresos. Trabajan 7 días a la semana 16 horas diarias. Trabajan por hora y se les paga por semana, sus ingresos netos mensuales van desde 1200 dólares cuando empiezan, hasta 4.000 dólares aquellos que trabajan en construcción. Tienen 2 o 3 trabajos, gastan lo mínimo y lo demás envían al Ecuador. Las mujeres de este rango trabajan, en fábricas, restaurantes, y haciendo limpiezas en casas y departamentos. Tienen ingresos desde 2.000 a 3.000 dólares mensuales.

-Otro 40% son los que pueden ser designados como tecnólogos, gente que acabó la secundaria, y tiene una profesión (mecánicos, electricistas, plomeros, pintores, carpinteros, artesanos, joyeros, ayudantes de contabilidad, peluqueras, taxistas, meseros, cocineros). Trabajan 6 días a la semana 14 horas diarias, y sus ingresos van desde 1.400 dólares hasta 5.000, o 6.000 dólares por mes. Hablan inglés especialmente si son meseros.

-El 20% de estos han tenido alguna educación universitaria, o han trabajado en empresas como contadores, jefes de almacén, técnicos en electrónica, militares, empleados públicos, profesores, o han tenido su negocio propio. Este grupo sigue cursos para especializarse y se colocan como empleados bancarios, administrativos en empresas, cajeras, profesores, vendedores, taxistas. Trabajan 5 o 6 días a la semana 12 horas diarias. Tienen dos trabajos y sus ingresos empiezan desde 1.400 dólares hasta 4.000 dólares mensuales.

-Finalmente el 10% son profesionales graduados en el Ecuador de: Abogados, Médicos, Dentistas, Ingenieros, Ingenieros de sistemas, Ingenieros en electrónica, Auditores, Ingenieros comerciales, Administradores y Economistas. Este grupo normalmente habla inglés, y lo perfeccionan. Buscan trabajos que tengan afinidad con sus profesiones. Siguen cursos para actualizarse en el sistema. Muchos de ellos no pueden trabajar en su profesión, pero logran ubicarse en otras áreas o montan negocios propios. Trabajan de 5 a 6 días por semana, y sus ingresos van desde 2.500 dólares hasta 5.000 o 6.000 dólares mensuales.

Inmobiliaria Madeira, por medio de su filial, Contacto Corp., ha tomado en cuenta como un descriptor demográfico a la cifra de ecuatorianos que viven en el área Triestatal, la cual llega a contar con aproximadamente un millón de personas. En cuanto al descriptor de temporalidad ellos no solamente se enfocan en aquellos migrantes que arribaron hace dos décadas, sino en todos aquellos que deseen adquirir un bien inmueble en el Ecuador, sin importar el tiempo que se encuentren fuera del país. En cuanto al factor edad, este se aproxima mucho al descrito por el Consulado Ecuatoriano, y es por esto que se concentran en publicidades atractivas para estos grupos de edades. En cuanto al descriptor de clase social, se enfocan más en la clase media, media-media, media baja, y baja, ya que estos al llegar a ser la mayoría, se convierten en los clientes con más potencial para llegar a obtener un bien inmueble en el Ecuador.

CONCLUSIÓN CAPÍTULO 3

De esta manera se ha podido observar cómo Inmobiliaria Madeira ha podido introducirse como un Modelo de Negocio tanto dentro del Ecuador como en el Mercado Internacional, utilizando tácticas empresariales tales como alianzas con distintos sectores nacionales gubernamentales, legales, financieros y profesionales. Además de ser de igual manera una empresa *holding*, tenedora de acciones, de diferentes empresas dentro y fuera del país. Esta empresa ha sabido aprovechar el fenómeno migratorio con resultados positivos de re- inversión para nuestro país basándose en descriptores como el demográfico, clase social, edades y preparación de sus clientes potenciales. Conjuntamente, se ha podido observar cuales son los requisitos para conformar una empresa inmobiliaria y asimismo poder incursionar en este campo empresarial, hoy en día en auge, aprovechando las comodidades que nos brinda en el presente la globalización. Igualmente, con el objetivo concreto de poder llegar a ser benefactores no solo dentro de la economía ecuatoriana, sino también al poder brindar a personas que antes no tenían la posibilidad de adquirir un bien inmueble la oportunidad de mejorar su calidad de vida y bienestar de sus familias.

CAPITULO 4

ESTRATEGIA DE VENTA DE INMOBILIARIA MADEIRA

Como se ha mencionado previamente, Inmobiliaria Madeira se encuentra conformada por varias empresas. Contacto Corp. es una de ellas. Esta empresa, asegura Gallegos, cumple con la función de asesoramiento e intermediación de compraventa y financiamiento de propiedades y vehículos en el Ecuador, además de funcionar como Broker Hipotecario.

De esta manera, por medio de esta empresa, Inmobiliaria Madeira ha logrado introducirse dentro del mercado norteamericano enfocado hacia la comunidad Ecuatoriana residente en ese país. Contacto Corp. se define como “Una empresa Americana incorporada bajo las leyes del Estado de Nueva York, cuyo objeto social es entre otros el asesoramiento e intermediación en la compraventa y financiamiento de propiedades y vehículos en América Latina.” Su misión puede ser descrita como “Ser un grupo líder en la creación de oportunidades de negocios para empresas ecuatorianas en los Estados Unidos,” y su visión es “Crear valor para nuestros socios comerciales y nuestros clientes intermediando, promocionando y comercializando bienes y servicios de alta calidad.”

Además cabe recalcar que esta empresa posee la representación exclusiva de importantes empresas constructoras principalmente en Quito, Cuenca y Guayaquil. Igualmente comercializa sus productos, como asegura en su página web, de sus bienes inmuebles.

De igual manera esta empresa se encuentra calificada para ejercer como Corredor de Crédito Hipotecario en instituciones financieras del Ecuador.

Contacto Corp. puede ser definida como el resultado de tener 10 años de experiencia y el absoluto liderazgo en el mercado de inmigrantes ecuatorianos residentes en

Estados Unidos con el propósito de hacer realidad sus sueños al poder ser acreedores de un patrimonio que les permita vivir a plenitud en su propio país. Esta empresa se encuentra ubicada en el área de Jackson Heights, Brooklyn en Nueva York.

(Anexo 5).

El concepto de negocio de Contacto Corp. para sus clientes en Nueva York es el de ofrecer un asesoramiento personalizado en el proceso de compra y financiamiento de Bienes Inmuebles en Ecuador. Al mismo tiempo su concepto de negocio para la comunidad es el ser un mecanismo que permita canalizar las remesas generadas en Estados Unidos hacia actividades productivas generadoras de riqueza y empleo en sus países de origen a través de servicios de alta calidad y transparencia para los inmigrantes.

A continuación se mostrara cómo esta empresa, después de introducirse dentro del Mercado Internacional, ha logrado identificar varios factores que le han permitido establecerse y ser una empresa de renombre en Estados Unidos, sus perspectivas de venta, el perfil de sus demandantes, el manejo de su publicidad, su alcance y mercados, como planifican sus proyectos y finalmente las estadísticas que les han ayudado a imponerse objetivos específicos para este año.

4.1 Perspectivas de Venta (¿Cómo Vender?)

Para ser líderes en el mercado de inmigrantes ecuatorianos en Estados Unidos, Inmobiliaria Madeira ha identificado varios factores como aquellos que les han otorgado el éxito, los cuales pueden ser enumerados de la siguiente manera:

- Calidad de producto.
- Presencia local en Estados Unidos.
- Capacidad operativa para ejecutar una venta a distancia.
- Transparencia en el manejo de clientes y apoderados.

La combinación de todos estos factores ha contribuido a aumentar el activo clave de este negocio: La credibilidad.

De igual manera, pasos específicos son seguidos para poder mantener este liderazgo, los cuales se especifican a continuación:

A. Promoción de Imagen Corporativa y Proyectos Inmobiliarios:

Cada semestre, un plan de medios valorado y personalizado es elaborado para cada uno de sus socios estratégicos. El manejo de la imagen corporativa y de los proyectos inmobiliarios se hace en estrecha coordinación con sus socios estratégicos en Ecuador. De igual manera, el Costo del plan de medios será íntegramente cubierto por sus socios estratégicos.

B. Venta de Proyectos Inmobiliarios Ecuatorianos en Estados Unidos:

El proceso a seguir es el siguiente:

- Prospecto de clientes en Nueva York.

- Seguimiento y manejo de Clientes.
- Verificación de datos.
- Manejo del apoderado en Ecuador.
- Precalificación de crédito previa a la venta.
- Cierre de Ventas.
- Firma de solicitud de reserva.

C. Recuperación de Reserva y Entrada entre el 30 y 40 % del Valor del Inmueble:

El proceso a seguir:

- Firma de Promesa de Compraventa.
- Contacto previo para recordar pago.
- Contacto para confirmar pago.
- Seguimiento para la recuperación de cuotas vencidas.
- Información en línea del estado del Cliente.

Es importante establecer una relación estrecha entre el sistema operativo y sus socios estratégicos para de esta manera verificar la información de pagos.

D. Soporte Logístico para la Estructuración de Crédito Hipotecario:

Las Instituciones Financieras (IFIS) Ecuatorianas solicitan a todos sus Brokers Hipotecarios que al cobrar a un cliente se lo haga adicionalmente con una comisión por sus servicios.

Contacto Corp. se encarga de la totalidad del proceso de Crédito hipotecario.

El proceso a seguir es:

- Asesoramiento al Cliente sobre los documentos habilitantes y la estructuración de su crédito.

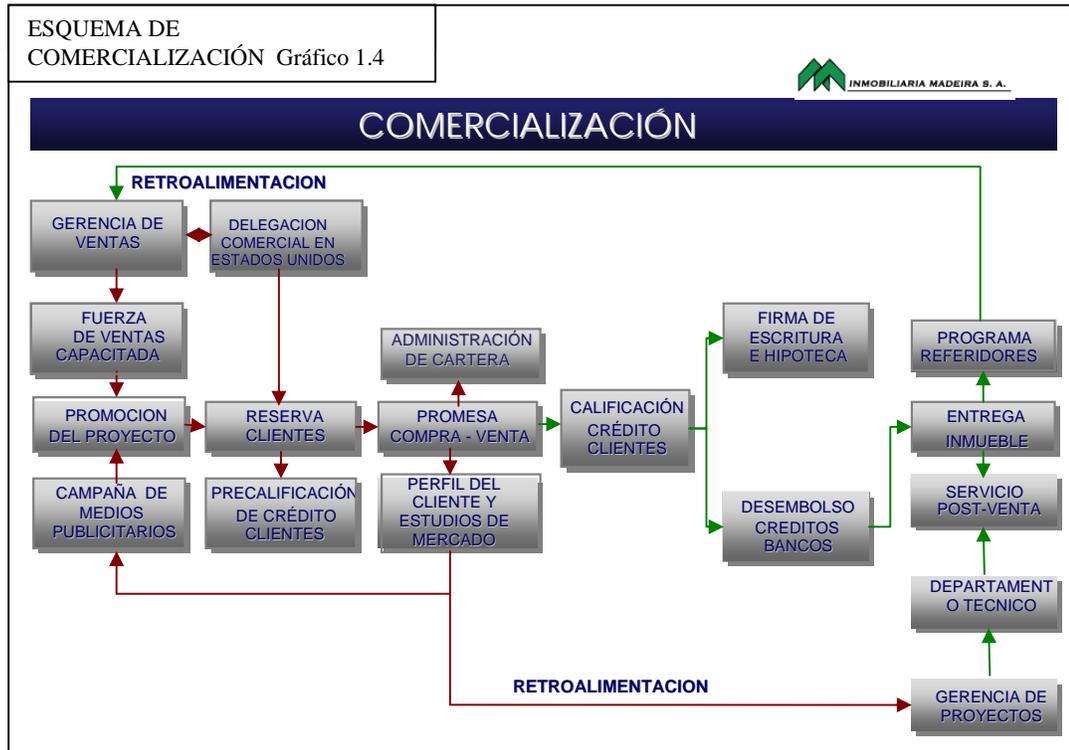
- Coordinación con notarios, abogados y consulado para la elaboración de poderes y documentos habilitantes.
- Recuperación y envío de documentos.
- Presentación, seguimiento y aprobación del Crédito en IFIS.
- Coordinación de escrituración y desembolso.

Para poder realizar una venta, en primer lugar se consulta qué es lo que el cliente desea, una casa o un departamento, la ubicación que preferiría, el presupuesto que estaría dispuesto a invertir, y finalmente la forma de pago. De acuerdo a esos factores se ofrecen los servicios. Los créditos pueden ser dados por medio de cualquier institución financiera o incluso por el IESS, institución con la cual esta empresa tiene una muy buena relación laboral. Por el momento se financia tentativamente hasta el 60% del crédito. La mayoría de bancos dan un plazo de 10 a 15 años para el pago del crédito, esto varía según la institución bancaria.

Otra estrategia utilizada por esta empresa para vender, es la de incentivar al cliente a adquirir el bien inmueble. Incentivos tales como pasajes gratis al Ecuador para que conozcan personalmente el bien, regalar electrodomésticos para su nueva casa e incluso algunos clientes prefieren recibir el dinero en efectivo equivalente a lo que costaría un pasaje hacia el Ecuador.

La comisión cobrada por esta empresa equivale al 6% del precio de venta del bien. La comisión será cobrada en Estados Unidos contra la reserva del bien.

A continuación se muestra un cuadro explicativo del proceso de comercialización que esta empresa sigue para poder llevar a cabo los procesos descritos anteriormente:



Fuente: Inmobiliaria Madeira S.A.

4.2 Perfil del Demandante (¿Qué vender y a quién?)

Como se ha mencionado anteriormente, el perfil del demandante variará dependiendo de sus necesidades, tales como si desea una casa o un departamento, la locación de este y, por supuesto, el presupuesto que este disponga.

En una observación realizada en la Feria de la Construcción, efectuada en Diciembre del 2008 en la ciudad de Cuenca, se pudo comprobar que aquellas personas que tienen un familiar residiendo en Estados Unidos o en otro país se encontraban interesadas en bienes inmuebles de tipo conjunto residencial. Otra particularidad

observada fue que además preferían aquellas que se encontraran a las afueras de la ciudad, siendo las áreas más populares aquellas cercanas al sector de Sayausí, Misicata y Panamericana Norte. Al tener basta experiencia en este campo, este tipo de productos fueron los que se ofrecieron por parte de Inmobiliaria Madeira. Los precios base de este tipo de bienes inmuebles oscilaban desde \$45.000 hasta \$82.000, tentativamente. (Anexo 6).

De igual manera, se pudo comprobar que los potenciales clientes para este tipo de eventos son personas de clase media, media-media, media baja, y baja, tal como se lo ha mencionado en el tercer capítulo de esta investigación.

4.3 Publicidad

La publicidad es un factor muy importante y varias veces determinante a la hora de realizar una venta. Es necesario causar una buena impresión en el cliente, mediante diseños llamativos y descripciones exactas del producto que se ofrece. La calidad de la impresión al igual que imágenes claras de sus productos ayudan al cliente a tener una idea real de lo que podrían adquirir. En este momento la Empresa Quiteña *Tercer Ojo* es aquella que se encuentra a cargo de la publicidad de esta empresa. En el caso de promoción en Cuenca, trípticos están siendo entregados, especialmente durante los días sábados y domingos, específicamente en este momento se encuentran promocionando el conjunto *La Campiña*. Además, los vendedores de Cuenca, afirma Esperanza Bueno, asesora inmobiliaria de Inmobiliaria Madeira, colaboran también con esta tarea entregando trípticos en diferentes lugares de la ciudad.

Los medios utilizados para promocionar sus productos en Estados Unidos son algunos tales como la televisión, por medio de Ecuavisa Internacional, en donde comerciales de Contacto Corp. son transmitidos. Además utilizan medios tales como periódicos publicados en la Web, como Ecuadornews.com, y de igual manera, otro medio muy utilizado es la página Web de Contacto Corp. en donde se pueden encontrar bienes inmuebles con sus descripciones, fotografías, ubicación, costos y la

manera en que pueden contactarse en caso de encontrarse interesados en algún bien en particular. Otro medio muy importante para llegar a sus posibles clientes son las ferias realizadas especialmente aquellas en el exterior.

4.4 Alcance y Mercados

4.4.1 Ferias en el Exterior

El mes en que se dan la mayoría de eventos en Estados Unidos por parte de Ecuatorianos es en el mes de Agosto. Estos se reúnen principalmente en parques cercanos a las zonas de Queens y New Jersey. Se organizan partidos de fútbol, entre otras actividades tales como concursos, desfiles de carros alegóricos, etc. Estas oportunidades son aprovechadas para realizar *volanteos*, es decir para entregar volantes a las personas que se encuentran realizando estas actividades.

Además, las Ferias Inmobiliarias se realizan gracias al apoyo de diferentes Comités Cívicos conformados por ecuatorianos en New York. Dentro de estas ferias se puede conocer personalmente y se tiene un trato directo con aquellas personas que se encuentran interesadas en adquirir un bien inmueble en el Ecuador. Varios productos son ofrecidos por parte de esta empresa en forma de volantes. (Anexo 7).

De igual manera, los Consulados ecuatorianos son una buena manera de publicitarlos, ya que dentro de estos se deja publicidad para que pueda ser distribuida entre los ciudadanos que se encuentran residiendo en ese país.

4.5 Planificación de Nuevos Proyectos

Inmobiliaria Madeira, busca trabajar únicamente con socios estratégicos, los cuales sean líderes en su plaza, con una talla y solvencia suficiente para atender las demandas de calidad y cantidad de inmuebles.

Todo proyecto es previamente calificado tanto en su segmento de mercado como en su estructuración económica.

La Estructuración de Proyectos depende de la exigencia del cliente, donde se sientan mejor y se adapten. También depende del constructor la escogencia de los clientes.

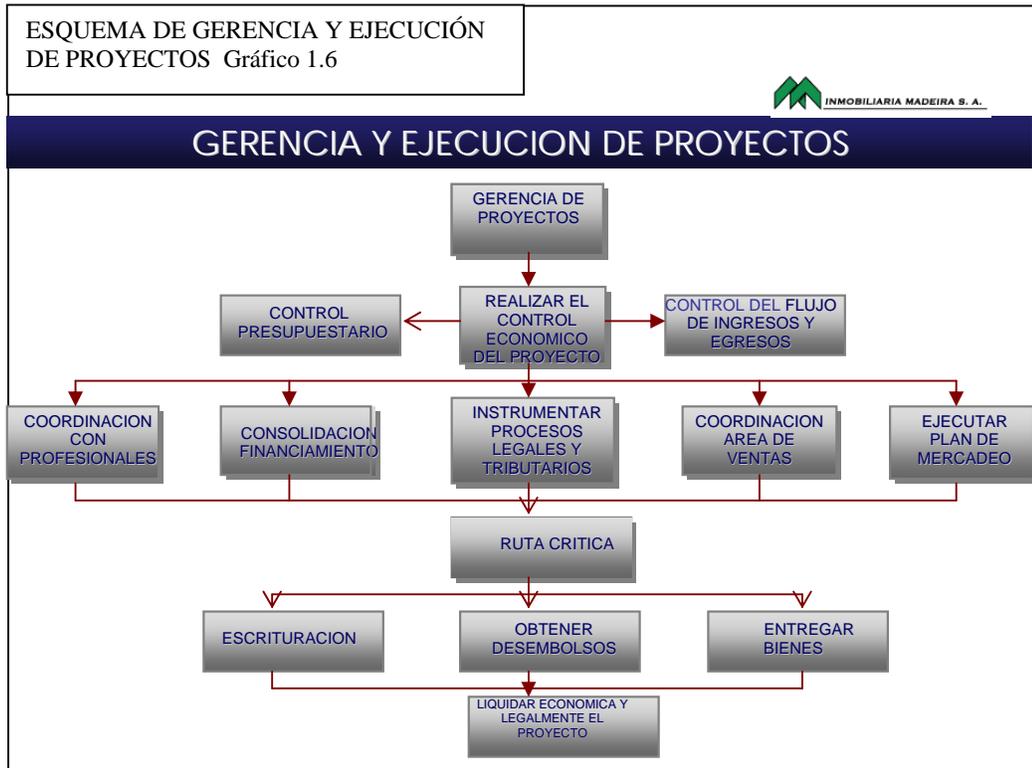
La publicidad se entrega dependiendo de los costos de los bienes inmuebles y también tiene mucho que ver la situación económica actual.

A continuación se presenta un esquema de la manera en que se realiza la Estructuración de Proyectos dentro de esta empresa:



Fuente: Inmobiliaria Madeira S.A.

Paralelamente, se muestra también un esquema relacionado con el papel que ejecuta la gerencia en la Estructuración de Nuevos Proyectos:



Fuente: Inmobiliaria Madeira S.A.

4.5.1 Estadísticas

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), la proyección de población en el Ecuador para el año 2010 será de 14'204.900 personas.

Tomando estos datos como base, se ha realizado una proyección lineal del crecimiento poblacional del Ecuador para los próximos 10 años ponderando los últimos 10 años. Se tiene que tomar en cuenta que factores como la mortalidad, la disminución en la natalidad, o la expectativa de vida no han sido tomadas en cuenta,

ya que para el objeto de esta investigación, únicamente, se cree que estos datos serían los apropiados.

Según la cartilla sobre la migración N° 10, *Características y diferencias clave entre las primeras migraciones y la reciente ola emigratoria*, el fenómeno de la migración puede ser dividido en dos grandes olas, la que se dio desde la década de 1950 hasta el año de 1998 y la siguiente desde el año 1999 hasta nuestros días. Se estima que aquellos migrantes ecuatorianos legales e ilegales que viajan anualmente a Estados Unidos llegarían a sumar 40.000 personas. Consecuentemente, junto con la proyección de crecimiento poblacional del Ecuador en los próximos 10 años los resultados serían los siguientes:

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO POBLACIONAL EN ECUADOR Y PORCENTAJE APROXIMADO DE ECUATORIANOS QUE MIGRARÁN EN LOS PROXIMOS 10 AÑOS			
Gráfico 1.7			
Año	Habitantes	Habitantes que migran por año (EEUU)	Porcentaje Ecuatorianos que migrarán
2001	12,479,924	40,000.00	0.32%
2002	12,660,728	40,000.00	0.32%
2003	12,842,578	40,000.00	0.31%
2004	13,026,891	40,000.00	0.31%
2005	13,215,089	40,000.00	0.30%
2006	13,408,270	40,000.00	0.30%
2007	13,605,485	40,000.00	0.29%
2008	13,805,095	40,000.00	0.29%
2009	14,005,449	40,000.00	0.29%
2010	14,204,900	40,000.00	0.28%
* 2011	14,381,420	40,000.00	0.28%
* 2012	14,578,341	40,000.00	0.27%
* 2013	14,775,477	40,000.00	0.27%
* 2014	14,972,121	40,000.00	0.27%
* 2015	15,167,713	40,000.00	0.26%
* 2016	15,362,046	40,000.00	0.26%
* 2017	15,555,451	40,000.00	0.26%
* 2018	15,748,558	40,000.00	0.25%
* 2019	15,942,138	40,000.00	0.25%
* 2020	16,137,015	40,000.00	0.25%

(*) Las cifras al 2020 son proyecciones. Fuente: INEC, *Censos de Población 2001-2010*. Cartilla sobre Migración N°10. *Características y diferencias clave entre las primeras migraciones y la reciente ola emigratoria, Aproximación de Ecuatorianos que migran a Estados Unidos*.

En el cuadro anterior se pueden apreciar proyecciones de los próximos 10 años de acuerdo con los datos obtenidos. Este cuadro nos ayudará a apreciar el porcentaje aproximado de ecuatorianos que migrarán hacia Estados Unidos y así comprender mejor las siguientes proyecciones estadísticas.

Igualmente, esta cartilla muestra un cuadro de aproximaciones de población ecuatoriana residente en Estados Unidos desde 1990 hasta el año 2000, dentro del cual tomaremos en cuenta las estimaciones oficiales, ya que estas se aproximan más a la cifra de ecuatorianos legales e ilegales residiendo en ese país.

ESTIMACIONES DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA EN ESTADOS UNIDOS 1990-2000 Gráfico 1.8					
Estimaciones de la población ecuatoriana en EE.UU: 1990 y 2000					
	1990		2000		
	censo	estimación de Mumford*	censo	estimación de Mumford*	estimaciones oficiales**
Connecticut	2.947	3.041	7.703	10.596	21.384
Illinois	8.659	8.897	12.060	18.069	36.466
California	26.953	27.858	18.118	33.332	67.269
Florida	14.679	15.230	23.939	35.943	72.539
New Jersey	27.572	28.701	45.392	66.370	133.946
New York	89.838	92.569	123.472	177.957	359.146
Resto del país	20.550	23.181	29.915	54.133	109.249
Estados Unidos	191.198	199.477	260.599	396.400	700.000

Fuente: Cartilla sobre Migración N°10. *Características y diferencias clave entre las primeras migraciones y la reciente ola emigratoria, Aproximación de Ecuatorianos que migran a Estados Unidos.*

(*) Estimaciones del Centro Lewis Mumford para Investigaciones Comparativas Urbanas y Regionales. SUNY, Albany, New York. (**) El total oficial corresponde a cifras manejadas en Ecuador por diversos organismos. Se mantuvo la estructura del censo estadounidense del 2000.

Fuente: Logan, 2001, U.S. Oficina Estatal de Censos 2000.

Según este cuadro, hasta el año 2000 habitaban aproximadamente 514.476 ecuatorianos en el área Triestatal de Estados Unidos. De acuerdo también a esta cartilla, la tasa de crecimiento anual de los migrantes que habitan en esta área es de 6.3%, teniendo en cuenta además que la cifra de ecuatorianos en esos años es de 700.000 habitantes. El porcentaje que representa esta área es de 73.50% de toda la población ecuatoriana que migra a ese país. De esta manera se puede hacer una

proyección de los 20 años siguientes para determinar la población estimada en este y los próximos años:

PROYECCIÓN DE ECUATORIANOS QUE RESIDIRÁN EN ESTADOS UNIDOS EN LOS PRÓXIMOS AÑOS			
Gráfico 1.9			
Año	Ecuatorianos residentes en Estados Unidos	Tasa de crecimiento anual en la zona Triestatal (6.3%)	Total residentes en zona Triestatal
2001	514.476	32.412	546.888
2002	546.888	34.454	581.342
2003	581.342	36.625	617.967
2004	617.967	38.932	656.899
2005	656.899	41.385	698.284
2006	698.284	43.992	742.276
2007	742.276	46.763	789.039
2008	789.039	49.709	838.748
2009	838.748	52.841	891.589
2010	891.589	56.170	947.759
2011	947.759	59.709	1.007.468
2012	1.007.468	63.470	1.070.938
2013	1.070.938	67.469	1.138.407
2014	1.138.407	71.720	1.210.127
2015	1.210.127	76.238	1.286.365
2016	1.286.365	81.041	1.367.406
2017	1.367.406	86.147	1.453.553
2018	1.453.553	91.574	1.545.127
2019	1.545.127	97.343	1.642.470
2020	1.642.470	103.476	1.745.946

(*)Las cifras son proyecciones. Fuente: Cartilla sobre Migración N°10. *Características y diferencias clave entre las primeras migraciones y la reciente ola emigratoria, Aproximación de Ecuatorianos que migran a Estados Unidos.*

De acuerdo con esta proyección, la cifra de ecuatorianos residiendo actualmente en el área Triestatal de Estados Unidos es de 947.759.

Gracias a los resultados obtenidos anteriormente, se podrían proyectar de igual manera los siguientes objetivos basados en datos estadísticos impuestos por Inmobiliaria Madeira y Contacto Corp., los cuales como recalca Daniela Gallegos ejecutiva de Inmobiliaria Madeira S.A., no pueden medirse ni proyectarse con exactitud. De esta manera, Contacto Corp., junto con Mutualista Pichincha se disputarían el primer lugar en ventas, con aproximadamente un 35% cada uno en cuanto a posicionamiento dentro del mercado de migrantes Ecuatorianos en Estados

Unidos. El 30% restante lo conformarían las demás empresas ecuatorianas que se abren camino hacia ese mercado. Es por esto que para los años venideros dentro del campo internacional se han propuesto:

- Posicionar la imagen corporativa de sus Socios Comerciales en el Mercado de Inmigrantes Ecuatorianos en Estados Unidos en un 50%, en los próximos 4 años o menos tomando en cuenta que en este momento poseen aproximadamente el 35% de posicionamiento.
- Desarrollar una intensa campaña de medios para promocionar los productos de sus socios comerciales, posicionando su imagen corporativa en el Mercado para de esta manera obtener una base de prospectos, los cuales preveen que aumenten anualmente en aproximadamente un 3.75%.

Estos objetivos se presentarían de la siguiente manera en una proyección de mi autoría para los próximos 4 años:

PROYECCIÓN DE CUOTA DE MERCADO APROXIMADA DE CONTACTO CORP. EN LOS PRÓXIMOS AÑOS Gráfico 1.10			
Año	Total residentes Zona Triestatal	Cuota de Mercado Anual (3.75%)	Cuota de Mercado Aproximada
2010	947.759	35%	331.716
2011	1'007.468	38.75%	390.394
2012	1'070.938	42.5%	455.149
2013	1'138.407	46.25%	526.514
2014	1'210.127	50%	605.064

Cabe recalcar, que al no ser posible medir cuántos de estos ecuatorianos residentes en el área Triestatal son aquellos que realmente invierten en bienes en el Ecuador, se ha realizado la proyección con el número aproximado de habitantes, simplemente para tener una idea más clara plasmada en cifras.

De esta manera, se ha podido observar aproximadamente la cifra de ecuatorianos que ha migrado y que migrará en los siguientes años, cuántos de estos se han dirigido y lo harán hacia la zona Triestatal, lugar donde se concentra esta empresa, y cuál es aproximadamente la cuota de mercado actual y la de los próximos años, en los cuales Inmobiliaria Madeira y Contacto Corp. piensan cumplir con las metas que se han propuesto.

CONCLUSIÓN CAPITULO 4

Inmobiliaria Madeira, conjuntamente con Contacto Corp. han logrado entrar en el Mercado Internacional gracias a la visión innovadora de aquellos que forman parte de estas empresas. Los medios utilizados por medio de esta empresa han sido factores, pasos y análisis que les permiten asegurar sus ventas en el exterior.

Sus 10 años de experiencia en este campo les han permitido abrir una serie de nuevas localidades para continuar y expandir este tipo de negocio no solo dentro del Ecuador sino en lugares tales como Estados Unidos. De igual manera, han aprendido a mantener el liderazgo que los caracteriza, al igual que un factor clave para poder acaparar más clientes, la credibilidad.

Gracias a su trayectoria, experiencia y a los objetivos impuestos para el presente y los próximos años, Inmobiliaria Madeira, junto con Contacto Corp. podrá seguir cumpliendo con el sueño de muchos de poder ser propietario de un bien inmueble propio dentro de nuestro país, brindando así una esperanza para aquellos que han migrado con el objetivo de tener un mejor estilo de vida y brindar a sus familias lo mejor, y al mismo tiempo ser un motor para que exista una reinversión dentro de nuestro país, lo cual nos beneficiará económicamente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La globalización se ha presentado como un fenómeno que ha permitido una intensa migración hacia otros países, especialmente hacia aquellos que poseen un mayor desarrollo que los países de origen. De igual manera, varios factores que se han presentado a lo largo de los años han dado como resultado el atraso de algunos países, específicamente, en Latinoamérica.

La migración ha traído consigo algunas consecuencias positivas en cuanto al ámbito económico en nuestro país y al mismo tiempo, independientemente, algunos efectos negativos en los ámbitos sociales y familiares.

Muchas empresas innovadoras han sabido ir a la par con las oportunidades y herramientas que el fenómeno de la globalización nos ha entregado en la actualidad y es por esto que una entidad financiera, el Banco del Austro, ha logrado mantener el contacto con aquellos ecuatorianos que han decidido buscar una mejor suerte en el exterior, en este caso, en Estados Unidos. Este banco ha sabido brindarles facilidades que no han tenido anteriormente en el caso de poder acceder a un crédito bancario por medio de esta institución con la facilidad de poder solicitarlo desde el exterior, siempre y cuando cumplan con los requerimientos que esta institución solicita.

De esta manera, al prestar esta clase de facilidades, nuestro país recibirá una inversión de sus propios coterráneos desde el exterior, previniendo así que estos lo hagan en un país extranjero. Como consecuencia, existirá un mayor flujo de dinero y se fortalecerá la economía.

Conjuntamente, otra empresa innovadora ha sabido aprovechar esto y ha facilitado a los ecuatorianos que se encuentran en el exterior el poder invertir en nuestro país por medio de bienes inmuebles. Inmobiliaria Madeira ha logrado introducirse como un Modelo de Negocio, tanto en el Mercado Nacional como en el Mercado Internacional. Ha utilizado varias tácticas empresariales y además posee diferentes

empresas dentro y fuera del país. Contacto Corp. es la empresa que los representa en Nueva York, la cual cuenta con 10 años de experiencia.

De esta manera, Inmobiliaria Madeira, simultáneamente con Contacto Corp. han logrado incursionar y mantenerse en el mercado Internacional con su innovadora visión y la credibilidad que los caracteriza.

Las remesas han obtenido un segundo lugar de los ingresos hacia nuestro país, convirtiéndose así, en uno de sus efectos positivos más notables. Aunque la mayoría de las veces son utilizadas en gastos innecesarios, podrían ser destinados a fomentar el desarrollo social y a crear oportunidades de trabajo para nuestro país.

Durante esta investigación se han mostrado además los requisitos necesarios para poder conformar una empresa inmobiliaria, ya que es necesario que este campo empresarial se amplíe y ofrezca oportunidades de trabajo a aquellos que quisieran incursionar en el. De esta manera podrán brindar la posibilidad de adquirir un bien inmueble a aquellos que antes no la tenían y que hoy en día poseen los recursos para poder brindar bienestar y calidad de vida a sus familiares. Además de servir como un nexo entre el Ecuador y aquellas personas que han dejado en país, para poder captar las inversiones que pueden ser hechas en nuestro país, las cuales enriquecerían la economía y más puestos de trabajo serían establecidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarmnet. *New York Tri- State area map* [en línea]
<<http://services.alarmnet.com/coverage/CoverageMaps/NewYork/NewYork>>
[Consulta: 11 de Marzo de 2009].
- ALONSO, J.A. “Emigraciones y Desarrollo: implicaciones económicas”. En:
HIDALGO, F (ed.) *Migraciones*. Abya- Yala. Quito, 2004. p 43-99.
- AMBROSINI, M. QUEIROLO, L. “Lecciones que nos da la inmigración latina a Europa”. En: LAGOMARSINO, F. TORRE, A. *El éxodo Ecuatoriano a Europa*. Abya – Yala. Quito, 2007. p. 17-33.
- Asociación de Corredores de Bienes Raíces del Guayas. *Ley de Corredores de Bienes Raíces*. [en línea]<<http://acbir.org/ley.htm>> [Consulta: 3 de mayo de 2009].
- ATIENZA, J. “Migraciones y Crisis del Desarrollo”. En: HIDALGO, F (ed.) *Migraciones*. Abya- Yala. Quito, 2004. p 15-40.
- Banco del Austro. *Quiénes Somos* [en línea] <www.bancodelaustro.com> [Consulta: 20 de Febrero de 2009].
- BBC Mundo. *Más cerca del origen del hombre* [en línea]
<http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/science/newsid_2982000/2982632.stm>
[Consulta: 11 de Febrero de 2009].
- Berrezueta, Mayra, Oficial de Crédito del Exterior, Banco del Austro. Requisitos para crédito, Formas de pago, Marco Legal y Garantías Belén Tosi. 5 de Marzo de 2009.
- BID-FOMIN, Receptores de Remesas en Ecuador.- Una investigación de Mercado, Mayo 2003, Pág. # 28.
- Bueno Ordóñez, Esperanza, Asesora Inmobiliaria, Inmobiliaria Madeira S.A.- Cuenca. Volantes Feria de New York y Cuenca Belén Tosi. 25 de Julio de 2009.

Contacto Corp. *Inmobiliarios Cuenca* [en línea]
<<http://www.contactocorp.com/inmobiliarios.aspx>> [Consulta: 17 de Julio de 2009].

Fiducia S.A. Resumen Reglamento Sobre Negocios Fiduciarios. Guayaquil, 2001.

Gallegos Daniela, Ejecutiva de Ventas Inmobiliaria Madeira S.A. Estadísticas Belén Tosi. 1 de Febrero de 2010.

Gallegos Elizabeth de, Gerente General Inmobiliaria Madeira S.A. Breve Historia de Inmobiliaria Madeira, Descriptores utilizados para entrar en el Mercado Internacional, Estrategias utilizadas para alcanzar liderazgo empresarial, Estrategia de Venta de Inmobiliaria Madeira Belén Tosi. 12 de Junio de 2009.

Infoseek. *Mapa de Queens, New York* [en línea]
<http://newyorkcity2005.web.infoseek.co.jp/information/maps/images/maps/queens_map.jpg> [Consulta: 2 de Diciembre de 2009].

Instituto Nacional de Estadística y Censos. *Características y diferencias clave entre las primeras migraciones y la reciente ola emigratoria* [en línea]
<<http://www.fes.ec/docs/publicaciones/migracion10.pdf;jsessionid=875EB129505E37D774D27981116898EA>> [Consulta: 2 de Febrero de 2010].

Instituto Nacional de Estadística y Censos. *Censos de Población 2001-2010* [en línea]
<http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/cen_pob_viv> [Consulta: 2 de Febrero de 2010].

Instituto Nacional de Estadística y Censos. *Serie Histórica de la canasta familiar básica nacional* [en línea]
<http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_eco/ind_eco/ipc/inf_act_ind/ser_his> [Consulta: 10 de Octubre de 2009].

Quiñones, Apolinar, Gerente General Coaincol S.A. Ejemplo de Contrato de Fideicomiso. Quito, 2004.

Rodríguez, Marco, Presidente de ASOCOBIRA. Permisos para acceder a la licencia de corredor de Bienes raíces Belén Tosi. 8 de Agosto de 2009.

Servicio de Rentas Internas. *Requisitos Ruc de Sociedades* [en línea]
<<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/content/documents.do?action=listDocuments&contentCode=12585&typeCode=1&external=>> [Consulta: 22 de Abril de 2009].

Superintendencia de Bancos. *Ley de Burós de Información Crediticia* [en línea]
<http://www.superban.gov.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/ley_bur%20os_informacion_crediticia.pdf> [Consulta: 11 de Marzo de 2009].

Tosi, Egidio. “Varios sobre Fideicomiso” [en línea]. Mensaje en:
<belentosi@hotmail.com>.26 de junio de 2009 14:45:09 [ref. de 30 Junio de 2009]
Message –ID: <<http://mail.live.com/default.aspx?wa=wsignin1.0>>. Comunicación personal.

VELASTEGUI, Martínez Luis Ángel. *Impacto de la Migración y las Remesas en la Economía Ecuatoriana* En Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 58, marzo 2006 [en línea] <<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2006/lavm-migra.htm>> [Consulta: 2 de Febrero de 2009].

Versus Blog. *El Consenso de Washington* [en línea]
<<http://www.versvs.net/anotacion/consenso-washington>> [Consulta: 15 de Octubre de 2008].

VILLAMAR, David. Cartilla sobre Migración N°10. *Características y diferencias clave entre las primeras migraciones y la reciente ola emigratoria. Aproximación de Ecuatorianos que migran a Estados Unidos* [en línea]
<<http://www.fes.ec/docs/publicaciones/migracion10.pdf;jsessionid=C35777EA615559DDA9F501CF5D2B6C90>> [Consulta: 5 de Febrero de 2010].

WILLIAMSON, Jeffrey G. *Migración Mundial* [en línea]
<<http://74.125.47.132/search?q=cache:M4CJbWeNfMUJ:www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2006/09/pdf/Williamson.pdf+segunda+guerra+mundial+migracion+america&cd=23&hl=es&ct=clnk&gl=ec>> [Consulta: 30 de Enero de 2009].

York, Consulado Ecuatoriano en Nueva. Perfil de Inmigrante Ecuatoriano en USA. Datos. Nueva York, 2007.

ANEXOS

ANEXO 1: Solicitud de Crédito

		Srs. Banco del Austro S.A., Ecuador. Sirvanse procesar la siguiente		
		SOLICITUD DE CREDITO		
Correspondiente a: <input type="checkbox"/> Deudor / Tarieta habiente <input type="checkbox"/> Garante de:				
DATOS PERSONALES				
Nombres y Apellidos:		Cédula / Pasaporte / RUC :	Nacionalidad:	Género <input type="checkbox"/> Masculino
Fecha de nacimiento:	Edad:	Nivel de educación:	Profesión:	No. Cargas: Actividad económica:
Estado Civil: <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Casado (1)		(1) Si esta casado: Administración de la Sociedad Conyugal por: <input type="checkbox"/> Esposa		
<input type="checkbox"/> Unión de Hecho <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo		¿Tiene Separación de Bienes? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		¿Tiene disuelta la sociedad conyugal?
Nombre del (la) cónyuge:		Cédula de Ciudadanía:	Nacionalidad:	Profesión:
Domicilio: # de casa o en edificio, # o nombre Calle o Ave., # Apt. Ciudad, Estado y Zip. Code.		Teléfonos, casa y celular personal:		
Tipo de residencia: <input type="checkbox"/> Casa <input type="checkbox"/> Departamento <input type="checkbox"/> Chalet <input type="checkbox"/> Otra		Situación de la vivienda: <input type="checkbox"/> Propia <input type="checkbox"/> Arrendada (2) <input type="checkbox"/> Familiares <input type="checkbox"/> Otra		
Años de residencia: Valor del Arriendo: \$		(2) En caso de vivienda Arrendada, nombre del Arrendador:		Teléfono:
Nombre de un Familiar que no viva con usted:		Parentesco:	Teléfono:	Fax:
Ciudad:		Parroquia:	Ciudadela - Sector:	Lugar de Referencia:
				Dirección:
EN CASO DE REPRESENTAR UNA SOLICITUD DE CREDITO				
MONTO DEL CREDITO:		Plazo:	Tipo de crédito:	
Aporte de capital propio a la inversión, compra o gasto a financiar:				
Destino del crédito:				
Forma de pago y origen de los fondos:				
Garantías que ofrece:				
ACTIVIDADES Y FUENTES DE INGRESO				
Ocupación: <input type="checkbox"/> Empleado Privado <input type="checkbox"/> Empleado Público <input type="checkbox"/> Estudiante <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Jubilado <input type="checkbox"/> Otros				
Tipo de colocación: <input type="checkbox"/> Autónomo <input type="checkbox"/> Contratado <input type="checkbox"/> Tercerizado <input type="checkbox"/> Fijo <input type="checkbox"/> Otros				
Actividad generadora de Ingresos/Oficio:		Años de Antigüedad o experiencia:		Nombre de la empresa o negocio:
Domicilio / País:		Provincia:	Ciudad:	Dirección:
Parroquia:		Ciudadela - Sector:	Lugar de Referencia (Parque, Edificio público, etc.):	Teléfono:
Si su local comercial u oficina es arrendado, favor indicar nombre y teléfono del arrendador:				
Trabajo anterior (nombre de empresa):		Antigüedad o experiencia (años):		
Actividad actual del (a) cónyuge:		Nombre del trabajo o negocio:		Cargo:
Dirección del trabajo ó negocio cónyuge:		Antigüedad o experiencia (años):		
REFERENCIAS FINANCIERAS Y TARJETAS DE CREDITO				
Institución:	Cuenta Corriente No.:	Cuenta de Ahorros No.:	Tarjeta de Crédito:	
REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES				
Nombre:	Dirección:			Teléfono:
1.- PRINCIPALES BIENES INMUEBLES de su propiedad (casa, terreno, departamento)				
Breve Descripción:	Ubicación:		Valor Comercial:	
			\$	
			\$	
	TOTAL		\$	
2.- VEHÍCULOS de su propiedad				
Clase:	Marca:	Modelo:	Año:	Valor Comercial:
				\$
				\$
	TOTAL		\$	
Declaro (amos) bajo mi (nuestra) propia responsabilidad, que toda la información contenida en esta Solicitud / Informe es verídica y que los bienes e ingresos de actividad lícita alguna. Autorizo (amos) para que de cualquier fuente se confirme esta información, así como historiales crediticios y de cuentas. Declaro (amos) además que no mantengo vinculación legal alguna con Banco del Austro S.A.. Me (nos) comprometo (amos) ante el Banco oportunamente, cualquier cambio importante respecto a los datos y declaraciones constantes en esta solicitud y destinado (amos) de toda responsabilidad caso de no hacerlo. Aceptado.				
Lugar y Fecha: _____				
Solicitante f.) _____			Cónyuge f.) _____	

Fuente: Banco del Austro (Capítulo 2, página 19).

ANEXO 2: Documento de Autorización de Acceso a Información Externa

Autorización de Acceso a Información Externa

Cuenca, de de .

Señores,
Banco del Austro S.A.
Ciudad.

Autorizo (amos) expresa e irrevocablemente al Banco del Austro S. A. para que obtenga cuantas veces lo requiera, y de cualquier fuente de información incluido Burós de Crédito, información histórica crediticia relacionada con el comportamiento de mis cuentas, operaciones y tarjetas de crédito, etc., y en general sobre el cumplimiento de mis obligaciones e información referente a mis activos, pasivos y contingentes.

Así mismo declaro que el Banco del Austro S. A. queda expresamente autorizado para que en cualquier momento pueda utilizar, transferir o entregar aquella información a Autoridades competentes, organismos de control, Burós de información crediticia u otras entidades autorizadas.

f) _____

Nombres:
C.C./R.U.C.:

Representante Legal (en caso de sociedades):
Nombres:
C.I./C.C.:

Fuente: Banco del Austro (Capítulo 2, página 22).

ANEXO 3: Proyectos llevados a cabo y comercializados por Inmobiliaria Madeira



Edificio "Colinas de Bellomonte"

Portugal y 6 de Diciembre. 48 Departamentos, 26 Locales comerciales.
Quito, 1992.



Edificio "Torre D"

Portugal y 6 de Diciembre. 28 Departamentos, 3 Locales comerciales.
Quito, 1993.



Edificio "Prisma Norte"

República del Salvador y Portugal. 12 Pisos, 70 Oficinas.
Quito, 1994.



Edificio "Torre Picasso"

República del Salvador y Portugal. 12 Pisos, 20 Departamentos.
Quito, 1994.



Edificio “Torre Estrella”

Av. Eloy Alfaro a la altura del Colegio 24 de Mayo. 8 Pisos, 18 Departamentos.
Quito, 1995.



Conjunto “Altos de Guápulo.” Torre Del Sol, Torre De La Cruz.

Viaducto Dávila Cajas, tras de la Av. González Suárez. 46 Departamentos y suites de lujo.
Quito, 1995 – 1999.



Conjunto vacacional “El Muelle.”
12 Departamentos, 7 Casas.
Same, Esmeraldas. 1996 – 2000.

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

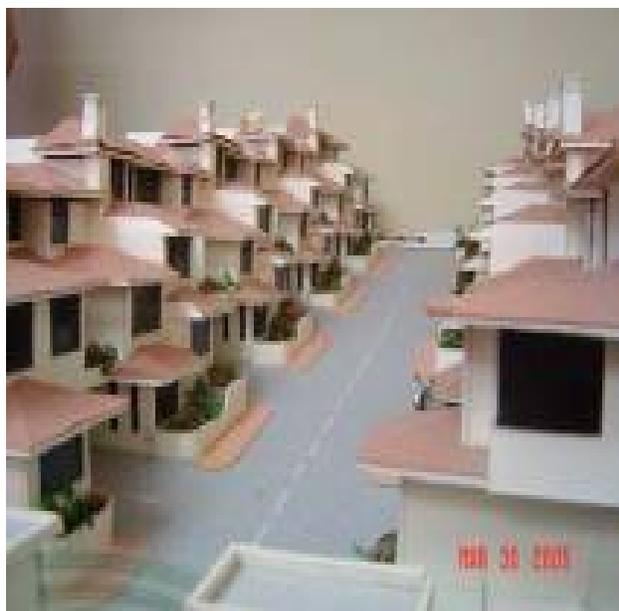
(Dentro del programa del BID, con programa ABC)

- Jardines de Izamba: Ambato**
84 unidades de vivienda.
- Portal del Lago: Santo Domingo de los Colorados**
150 unidades de vivienda.
- Pueblo Blanco del Valle: Guangopolo**
240 unidades de vivienda.

1998 - 2001



Conjunto “El Edén”
Camino viejo a Baños. 16 Casas.
Cuenca, 2007 – 2008.



Conjunto “Los Nopales”
Urbanización Santa Lucía. 19 Casas.
Quito, 2004 – 2005.



Conjunto Residencial “La Rioja”
Sector Capulispamba. 15 casas.
Cuenca, 2007-2008.



Conjunto Residencial “Colina de los Gladiolos”
Sector el Tejar. 28 casas.
Cuenca, 2007-2008.

Fuente: Inmobiliaria Madeira S.A. (Capítulo 3, página 27).

ANEXO 4: Ejemplo de Contrato de Fideicomiso

CONTRATO DE PRÉSTAMO EN DÓLARES AMERICANOS

En la Ciudad de Quito, a los 27 días del mes de Diciembre del año Dos Mil Cuatro (2004), se celebra el Contrato de Préstamo, en el cual intervienen por una Parte COAINCOL S.A., Compañía Identificada con el Nit N° 890313231-8, Legalmente constituida por Escritura Pública N° 2539 del 14 de Septiembre de 1984 y con reformas sucesivas hasta la Escritura Pública 4528 del 15 Julio de 2003 expedida en la Notaría Séptima del Círculo de Cali, e inscrita en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Cali, bajo el N° 2090, representada legalmente por el Dr. Apollinar Salvador Quiñones Quiñones, actuando como su Gerente General, quienes en lo sucesivo del presente contrato se le llamará EL PRESTAMISTA, y por otra parte Pedro Vilacís Paz Y Miño con Cl. No. 170302328-1 que para efectos de este contrato se le llamará EL DEUDOR, quién se compromete a cumplir con las cláusulas que se detallan a continuación:

OBJETO: Entre EL PRESTAMISTA y EL DEUDOR, se ha convenido el siguiente contrato de préstamo, con garantías que se detallan en hoja adjunta, oportunamente aportadas por EL DEUDOR, sujeto a las disposiciones de la ley general de Bancos y sujeto además a lo establecido en las normas y las disposiciones y convenciones que se señalan en las cláusulas que siguen.

PRIMERO.- EL DEUDOR emitirá a nombre de COAINCOL S.A., un fideicomiso bancario por el valor de 6'000.000,00 (SEIS MILLONES DE DÓLARES AMERICANOS), requeridos para la entrega de un crédito de USD 4'200.000,00 (CUATRO MILLONES DOSCIENTOS MIL DÓLARES AMERICANOS) al Banco que el PRESTAMISTA asigne en el momento de llevarse a cabo la transacción.

SEGUNDO.- EL PRESTAMISTA, acepta abrir la línea de crédito a EL DEUDOR en los términos siguientes:

MONTIO: USD 4'200.000,00 (CUATRO MILLONES DOSCIENTOS MIL DÓLARES AMERICANOS)

TIEMPO: 10 años

INTERÉS: Libor + 3 por ciento

FORMA DE DESEMBOLSO: En TRES desembolsos de 1'400.000,00 (UN MILLON CUATROCIENTOS MIL DE DÓLARES AMERICANOS) cada uno, en un lapso de 30-45 días cada desembolso luego de ser recibido el instrumento bancario en el Banco receptor.

AÑOS DE GRACIA : Dos (2) años pagaderos solo los respectivos intereses

En su gestión bancaria acorde con las normas y disposiciones legales para tal fin, regidas por el BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, de la República del Ecuador, mediante el siguiente procedimiento:

PROCEDIMIENTO

- 1) EL DEUDOR da la instrucción a EL PRESTAMISTA de generar recursos financieros para lograr una línea de crédito por USD 4'200.000,00 (CUATRO MILLONES DOSCIENTOS MIL DÓLARES AMERICANOS), mediante carta de intención y/o firma directa del contrato.
- 2) EL DEUDOR, entrega a EL PRESTAMISTA, un fideicomiso bancario por el valor de 6'000.000,00 (SEIS MILLONES DE DÓLARES AMERICANOS), los mismos que servirán para cubrir los costos del REASEGURO FINANCIERO de garantía bancaria para el otorgamiento del crédito.

3) **PAGO DE GASTOS Y TRAMITES**

El prestamista exigirá al deudor pague al finalizar la transacción financiera, los gastos que incluyen: pasajes aéreos, gastos de hotelería, gastos bancarios, transferencias de honorarios, honorarios de abogados, impuestos, y toda carga adicional incurrida en gastos que genere el préstamo cuyo gastos iniciales de proyecto de inversión a presentar a la entidad bancaria internacional que corresponde al 5% del dividendo recibido, los mismos que serán desglosados al momento hacerse efectivo el crédito.

- 4) EL PRESTAMISTA aporta los activos financieros, sobre los que posee una línea de créditos por el MONTO DE MIL DOSCIENTOS MILLONES DE DOLÁRES AMERICANOS. Aprobados por STONCEL TRADING S.A. de Zurich - Suiza Mediante el Registro del Mega-Proyecto de Fomento a la Producción y Servicios -Costa Pacífica P-1 hasta P-7
- 5) EL PRESTAMISTA, utilizara parte de la línea de créditos que posee en Europa y transferirá dentro de los 30 ó 45 días hábiles bancarios, a una cuenta a nombre de EL DEUDOR en el banco que este oportunamente determina.
- 6) Si transcurridos los 45 días hábiles bancarios y EL PRESTAMISTA no cumpliera con transferir los fondos comprometidos, dentro de las 72 horas bancarias, posteriores al vencimiento de ese plazo liberará en forma incondicional el instrumento tomado como garantía de la contraprestación.

TERCERO: EL DEUDOR, acepta tomar esta línea de créditos en las condiciones arriba expuestas referidas a operatividad, tasas, plazos y responsabilidad.

CUARTO: EL DEUDOR declara que sobre el no existe intaridición y por lo que respecta al instrumentos que libera a favor de EL PRESTAMISTA y uso, esta libre de de toda obligación y gravamen como lo justifica con los documentos respectivos, que dicho instrumento podrá ser verificado por EL PRESTAMISTA, por los oficiales operadores de su banco y entregará en el momento de la firma de este contrato los nombres y teléfonos de contacto de los coordinadores dentro de su banco para proceder a la transferencia del mencionado instrumento. Es condición SINEQUANON, que los instrumentos bancarios entregados como garantía, sean legítimos y genuinos de EL DEUDOR, no aceptándose instrumentos alquilados o arrendados de ninguna clase, en todo momento durante el proceso de verificación y confirmación de los mismos. EL PRESTAMISTA o sus asesores financieros tendrán acceso a los operadores del banco emisor, siendo obligación de EL DEUDOR, proveer sus nombres y teléfonos dentro del banco emisor.

QUINTO: EL PRESTAMISTA queda facultado desde ya para declarar vencidas e inmediatamente exigibles las obligaciones actualmente existentes o que contraiga en el futuro EL DEUDOR y que se garantizan por la presente hipoteca o pignoración según el caso, la cual deberá ir en documento adjunto al presente, en los siguientes casos : a) Si EL DEUDOR No respeta las prohibiciones contenidas en cualquiera de las cláusulas de este instrumento; b) Si no fuera efectivo lo declarado por el constituyente en cualquiera de las cláusulas de este instrumento; c) Si EL DEUDOR dejara de pagar íntegra y oportunamente cualquier obligación que mantenga con el acreedor, ya sea por su monto total o por una cualquiera de las cuotas en que se haya dividido su pago, según corresponda; f) Si EL DEUDOR cayera en insolvencia, entendiéndose para estos efectos el que cesen en el pago de cualquiera obligación; o que uno o más acreedores solicitan su quiebra; o que el constituyente o EL DEUDOR formulen proposiciones de convenio extrajudicial; o que se trabaren en cualesquiera de los bienes del constituyente embargos o medidas precautorias; o que ocurra cualquier otro hecho que a juicio exclusivo del acreedor ponga asimismo en evidencia la notoria insolvencia de uno

cualquiera de ellos.

SEXTO: EL DEUDOR, declara que acepta como plena prueba, además de los documentos que puedan existir, el mérito de los libros o del sistema contable de EL PRESTAMISTA, para establecer cualquier obligación entre los contratantes.

SÉPTIMO: EL DEUDOR, se obliga especialmente a: B) Responder con la liquidación del instrumento entregado en garantía que se constituye, no solo el pago del crédito o los recursos financieros logrados, sino además sus intereses, comisiones y demás prestaciones, sino también el pago de toda otra cantidad que devengue al monto total de los recursos financieros generados por EL PRESTAMISTA.

OCTAVO: El DEUDOR acepta la jurisdicción de los jueces de esta ciudad, para todos los efectos judiciales o extrajudiciales a que este instrumento diera lugar, fijando como domicilios especiales los establecidos como suyos en esta escritura, y por tanto toda notificación podrá en el hacerse incluso por telegrama colacionado.

NOVENO: Carta de indemnización, el presente contrato constituirá una carta de indemnización a favor de EL PRESTAMISTA, para el caso que el instrumento transferido sea apócrifo, ilegítimo o no genuino. Corriendo por cuenta y cargo de EL DEUDOR, l los costos y costas de los abogados y operadores financieros que intervengan en la gestión de resolver el problema que le crearía a EL PRESTAMISTA una situación semejante ante el sistema bancario.

DÉCIMO: Los comparecientes, por sí y/o por sus representados, fijan su domicilio en los declarados como suyos en la comparecencia de la presente, prorrogando la competencia a sus Tribunales de Justicia, Ello, sin perjuicio del derecho del PRESTAMISTA ó acreedor a entablar las acciones derivadas del presente instrumento ante los Tribunales que correspondan a sus domicilios o residencias, si lo estima conveniente a sus intereses.

DÉCIMO PRIMERO: Todos los gastos, derechos, honorarios e impuestos que se deriven del presente contrato y sus inscripciones, serán de cargo de EL DEUDOR, así como también los costos y gastos bancarios por recepción y emisión de garantías bancarias y cualquier otro documento interbancario, tasaciones, retasaciones y costos de valuaciones especiales.

DÉCIMO SEGUNDO: Comunicaciones por fax, este Contrato deberá ser encuadernado y sellado, cada página deberá ser rubricada y las firmas de los representantes debidamente autorizados de las Partes se estamparán según se indica a continuación. Las Partes establecen y acuerdan que este acuerdo podrá ser firmado en varios ejemplares, debidamente rubricados y otorgados por cada Parte, según se indicó anteriormente. Cuando cada ejemplar, debidamente rubricado y otorgado, haya sido entregado a todas las Partes, este Acuerdo será considerado un acuerdo original y vinculante entre las Partes, tanto si fuera recibido en mano, enviado por correo o correo privado, o por fax electrónico. Ambas partes deben informar fehacientemente el número de fax de referencia donde recibirán los documentos.

DÉCIMO TERCERO: Arbitraje, en el caso de disputa concerniente a cualquier aspecto de este acuerdo, incluyendo incumplimiento, las partes acuerdan el tener una disputa arbitrada bajo la versión mas reciente de las Reglas de Arbitraje con forme a las normas vigentes y códigos correspondientes según el caso de las leyes de la República del Ecuador.

DÉCIMO CUARTO: NO DISCLOSURE - NO CIRCUMVENTION, De no ser requerido para completar la transacción contemplada, EL DEUDOR no podrá, por el periodo de 5 años, intentar contactarse, tratar o solicitar, ya sea directa o indirectamente, con ninguna de las partes

presentadas por una u otra parte, reconocen que hay circunstancias que pueden tener contacto, a través de otras partes u otras transacciones, con una institución aparte presentada por primera vez por la otra parte de este acuerdo. Dichas circunstancias serán totalmente reveladas y pueden ser el sujeto de provisión de arbitraje concerniendo los asuntos de circunvenion y daños, si es que son reclamados.

DÉCIMO QUINTO; CONFIDENCIALIDAD, Excepto sea requerido por estatutos aplicables, regulaciones o procesos legales, toda información intercambiada entre las partes es de naturaleza confidencial y permanecerán así por siempre. Las partes no revelaran a alguna persona no autorizada o entidad, cualquier información obtenida o recibida acerca de esta materia. Más aun, toda información relevante a la transacción contemplada en este punto, incluyendo nombre individuales, números telefónicos, números de fax, coordenadas bancarias, información de cuentas bancadas, permanecerá en confidencia. Cada una de las partes prohíbe expresamente a la otra de revelar cualquier información personal y/o corporativa a terceras partes no directamente involucradas con las transacciones o este acuerdo.

DÉCIMO SEXTO: NON SOLICITATION, Se deja expresa constancia que EL PRESTAMISTA, ha actuado en todo momento, por solicitud y orden de EL DEUDOR, quien a pedido y requerido de estos servicios.

DÉCIMO SÉPTIMO: FUERZA MAYOR. Este Acuerdo estará sujeto a las reglas de Fuerza Mayor establecidas en las normas vigentes y códigos correspondientes según el caso de las leyes de la República del Ecuador.

DÉCIMO OCTAVO: IMPUESTOS, Esta acordado que ninguna de las partes efectuarán ningún tipo de representación referido a las consecuencias de impuestos, en especial a la transacción concebida para este acuerdo. Esta claramente entendido por cada parte que estas, individual y separadamente, aceptan la responsabilidad por los impuestos, recaudaciones, obligaciones, o cargos que puedan ser aplicables en la ejecución de sus respectivos roles.

DECIMO NOVENO: Al vencimiento de la carta de garantía, el DEUDOR se compromete a otorgar una garantía hipotecaria a nombre del PRESTAMISTA por el monto total del crédito, para que la carta de crédito bancario STAND BY sea devuelta al banco emisor libre de gravámenes.

VIGÉSIMO: Previa a la entrega y transferencia de recursos financieras, la Empresa COAINCOL S.A., expresará su declaración que dichos fondos no tienen origen ilícito, lavado o provenientes del narcotráfico).

VIGÉSIMO PRIMERA: Se faculta al portador de copia autorizada de la presente escritura para requerir las inscripciones, subinscripciones y anotaciones que sean procedentes.

EL PRESTAMISTA

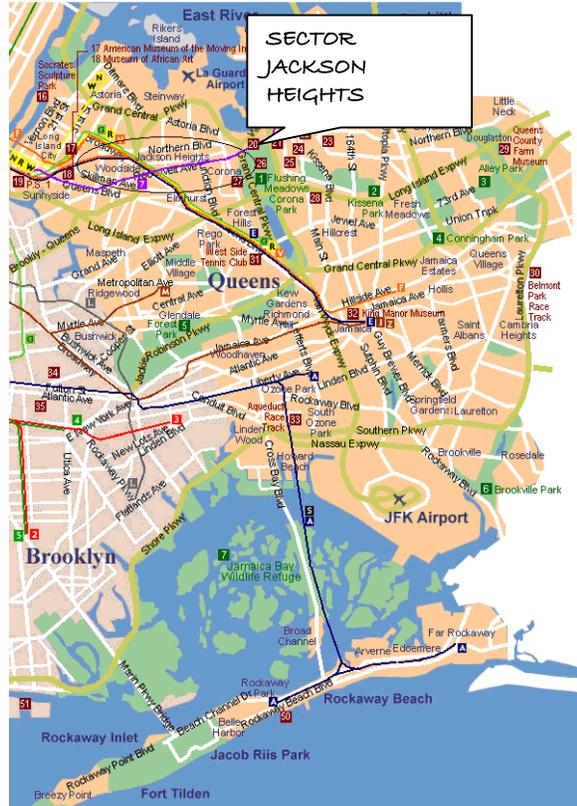
EL DEUDOR

Apolinar S. Quiñones Quiñones
Gerente General - COAINCOL S.A.

Pedro Villacís Paz Y Miño
C.I No. 170332533-0

Fuente: Apolinar Quiñones, Gerente General Coaincol S.A. Programa de vivienda *Brisas de Chacayacu*, Cantón Naranjal. (Capítulo 3, página 32).

ANEXO 5: Mapa de Locación de Contacto Corp en Nueva York, Estados Unidos



Fuente: http://newyorkcity2005.web.infoseek.co.jp/information/maps/images/maps/queens_map.jpg. Mapa de Queens, New York.



Fuente: http://m.nyc.com/shop/gemex_enterprises.220215/map_location.asp. (Capítulo 4, página 40).

ANEXO 6: Volantes entregados en Nueva York, Conjuntos Residenciales en Sayausí, Misicata y Panamericana Norte

Visita Casa Modelo

Sector Chuquipata - Azoguez
Entrega en 30 días

Cuotas mensuales desde: \$648 USD

Casas desde: \$82.000 USD

Primer Etapa: 12 casas

Segunda Etapa: 17 casas

Áreas:

- Área de la casa: 134 m²
- Garaje Cubierto y Lavadero: 37,80m²
- Área Total de Construcción: 171,80m²
- Área Total de Terreno: 299 m²
- Pisos: Pórtico, 1^{er} y 2^{do}
- Pista: Pórtico: 130 m²

Características:

- Acabados de lujo
- Áreas verdes

Compañía constructora

Florida

La Ríngu 15 casas

Sirasoles 22 casas

VENDIDO

El Eden 16 casas

Villa Club Machangara 26 casas

Fuente: Inmobiliaria Madeira S.A. (Capítulo 4, página 45).

ANEXO 7: Volantes entregados en Ferias y Eventos en Nueva York, Estados Unidos, Urbanización la Campiña y Edificio Portal del Sol

Visita Casa Modelo

Villa Dafnia

La Campiña urbanización Country Club

Cuotas mensuales desde: \$370 USD
Cáscas desde: \$52.986 USD

- 24 horas de seguridad
- guardería las 24 horas
- 22 estacionamiento
- Casas de 2 y 3 plantas
- con 3 y 4 dormitorios
- sala, comedor
- Pisos laminados y pulimentados
- Estacionamiento de primera
- Centro Comercial Projes

- Empresas áreas verdes
- 6 y 12 meses para completar la obra
- Casas de 94 m² hasta 144 m² de construcción
- Ubicación a 2 Km. del Reduval del ICB Sector Honey - Baguachi

145 casas

Portal del Sol

86 departamento y 3 locales

Cuotas mensuales desde: \$290 USD
Departamento desde: \$40.500 USD

- 86 Apartamentos de 1, 2, y 3 dormitorios, desde 72 metros hasta 135 metros cuadrados
- 3 Ascensores
- 3 Locales comerciales
- 150 Puntos de estacionamiento
- 24 Balcones

- Estructura sísmica
- Gas y agua caliente controlada
- Seguridad permanente
- Administración
- Parque interior
- Área deportiva

Sector de Primavera de Manzanillo - Calle Los Andes - Cienfuegos - Marzo del 2019



**Teléfonos: (07) 2881534 - (07) 4091480
097 752918 - 097 752903 - 097 753506**

INMOBILIARIA MADEIRA
Remigio Romero 6 55 entre Remigio Tamariz Y Honorata
Luzmila, Edificio Alborada Planta Baja
Email: ventas@madeira.ec
CUENCA - ECUADOR

CONTACTO CORP
37-49 6th Street, Third Floor
Jackson Heights NY 11375
TELÉFONOS: 1566-978 3254
718-285 0645 /46
www.contactocorp.com

Planes de financiamiento Tramitamos su crédito con el IESS o instituciones Financieras

Tu oportunidad de vivir en el Primer Country Club en Cuenca.

La Campiña
Urbanización Country Club

A 12 MINUTOS DEL CENTRO
TODA LA SEGURIDAD EN LA
TRANQUILIDAD DE LA NATURALEZA


 Promoción y Ventas:
 Dir.: Remigio Romero 5-55
 Edif.: Alborada - Planta Baja
 Telfs: 288 -1534 / 409 - 1480
 Cuenca - Ecuador


 Información USA:
 Telfs: (718) 285-0645
www.contactocorp.com

Contará con:

- Seguridad las 24 horas
- Garita de Control de Ingreso
- Transporte propio y exclusivo
- Amplias Vías de Circulación
- Fácil Acceso de Transporte público
- Gas centralizado
- Locales comerciales
- Club Social con Salón para Eventos
- Extensas áreas verdes
- Piscina Templada
- Juegos infantiles

MAPA DE ubicación

Consulta nuestros planes de Financiamiento

VISITA NUESTRA CASA MODELO

Cuotas desde **USD 320**

Planta Baja Planta Alta

un proyecto de

Informes y ventas: Telfs: 288 -1534 / 409 - 1480

Fuente: Inmobiliaria Madeira S.A.. (Capítulo 4, página 46).