

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN FINANCIERA

TEMA:

**“LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES
DE RENTABILIDAD EN LA BANCA PRIVADA”**

Trabajo de Titulación

Previo a la obtención del Grado Académico de Magíster en
Gestión Financiera

Autora: Ing. Nilda Alexandra Avellán Herrera

Director: Dr. José Luis Viteri Medina, Mg.

AMBATO – ECUADOR

2015

AL CONSEJO DE POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO

El Tribunal de Defensa del trabajo de titulación presidido por Economista Telmo Diego Proaño Córdova Magister, Presidente del Tribunal e integrado por las señoras Abogada Anita Lucía Labre Salazar Magister, Economista Elsy Marcela Álvarez Jiménez Magister, Abogada Cintia Elizabeth De la Torre Cabrera Magister, Miembros del Tribunal de Defensa, designados por el Consejo Académico de Posgrado de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor la defensa oral del trabajo de titulación con el tema: **“LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE RENTABILIDAD EN LA BANCA PRIVADA”**, elaborado y presentado por la Señorita Ingeniera Nilda Alexandra Avellán Herrera, para optar por el Grado Académico de Magister en Gestión Financiera.

Una vez escuchada la defensa oral el Tribunal aprueba y remite el trabajo de titulación para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.

Econ. Telmo Diego Proaño Córdova, Mg.
Presidente del Tribunal de Defensa

Abg. Anita Lucía Labre Salazar, Mg.
Miembro del Tribunal

Econ. Elsy Marcela Álvarez Jiménez, Mg.
Miembro del Tribunal

Abg. Cintia Elizabeth De la Torre Cabrera, Mg.
Miembro del Tribunal

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el proyecto de investigación con el tema: **“LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE RENTABILIDAD EN LA BANCA PRIVADA”**, le corresponde exclusivamente a: Ingeniera Nilda Alexandra Avellán Herrera, Autora bajo la Dirección del Doctor José Luis Viteri Medina Magister, Director del Trabajo de Titulación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato.

.....
Ing. Nilda Alexandra Avellán Herrera

AUTORA

.....
Dr. José Luis Viteri Medina, Mg.

DIRECTOR

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga uso de este trabajo de titulación como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los Derechos de mi trabajo de titulación, con fines de difusión pública, además autorizo su reproducción dentro de las regulaciones de la Universidad.

.....
Ing. Nilda Alexandra Avellán Herrera
c.c. 050230147-6

DEDICATORIA

A Dios por ser un Padre incondicional, que gracias a su amor infinito y protección me ha permitido lograr esta meta.

A mis padres Heriberto y Rosa por su apoyo en todo momento, y porque siempre confiaron en mí.

A mis Hermanas Viviana y Katuska porque son parte importante de mis metas profesionales y personales.

Nilda Alexandra Avellán Herrera

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento a las autoridades de la Universidad Técnica de Ambato, al personal docente y administrativo de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, que me dieron la oportunidad de emprender este reto profesional y culminarlo con éxito.

Al Dr. José Luis Viteri Medina, mi gratitud eterna y reconocimiento por su apoyo, tiempo, y conocimientos brindados para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

A todas las personas que participaron de la investigación; así como también a los Gerentes/Jefes de Agencia de las Instituciones Financieras del Cantón Latacunga por el tiempo brindado para las entrevistas, información que fue de suma importancia en el desarrollo del presente trabajo.

ÍNDICE GENERAL

PÁGINAS PRELIMINARES

PORTADA.....	i
AL CONSEJO DE POSGRADO.....	ii
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	iii
DERECHOS DE AUTOR	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xviii
RESUMEN EJECUTIVO	xx
EXECUTIVE SUMMARY	xxii
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema de Investigación	2
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.2.1. Contextualización	2
1.2.1.1 <i>Macrocontextualización</i>	2
1.2.1.2 <i>Meso</i>	3
1.2.1.3 <i>Microcontextualización</i>	4
1.2.2. Análisis crítico.....	11
1.2.2.1 Árbol de Problemas	11
1.2.2.2 Relación causa-efecto	11
1.2.3 Prognosis.....	13
1.2.4 Formulación del problema	13
1.2.5 Interrogantes (Subproblemas)	13
1.2.6 Delimitación del objeto de investigación	14
1.3. Justificación	14
1.4. Objetivos	15
1.4.1. Objetivo general.....	15

1.4.2. Objetivos específicos	15
------------------------------------	----

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos	17
2.2. Fundamentación Filosófica	19
2.3. Fundamentación Legal.....	20
2.4. Categorías Fundamentales.....	23
2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados	23
2.4.1.1. Superordinación conceptual	23
2.4.1.2. Subordinación conceptual	24
2.4.2. Marco conceptual	25
2.5. Hipótesis	47
2.6. Señalamiento de las Variables.....	47

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Modalidad Básica de la Investigación	48
3.2. Nivel o Tipo de Investigación	49
3.2.1. Investigación de campo	49
3.2.2. Investigación bibliográfica-documental	49
3.2.3. Investigación exploratoria	50
3.2.4. Investigación descriptiva.....	50
3.3. Población y Muestra.....	51
3.3.1. Población	51
3.3.1.1. Población Objetivo 1: Instituciones Financieras Privadas que ofertan Crédito Hipotecario en el Cantón Latacunga:	51
3.3.1.2. Población Objetivo 2: Número de Hogares en el Cantón Latacunga, considerando la Población Urbana Económicamente Activa del Cantón:	55
3.3.2. Muestra.....	56
3.3.2.1. Cálculo del tamaño de muestra si se conoce el tamaño de la población.....	57
3.4. Operacionalización de Variables.....	59

3.4.1. Operacionalización de la Variable Independiente.....	59
3.4.2. Operacionalización de la Variable Dependiente	61
3.5. Plan de Recolección de Información.....	63
3.5.1. Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.....	63
3.5.2. Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.	63
3.6. Plan de Procesamiento de la Información.....	64
3.6.1. Plan de análisis e interpretación de resultados.....	64

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de los Resultados	66
4.1.1. Encuesta a los hogares del Cantón Latacunga	67
4.1.2. Resumen de Resultados de Entrevistas realizadas a los Gerentes/Jefes de Agencias de las Instituciones Financieras privadas del Cantón Latacunga, que ofrecen créditos hipotecarios.	90
4.1.3. Rendimiento de la Cartera de Crédito de Vivienda de la Banca Privada del Cantón Latacunga.....	101
4.1.3.1. Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Bancos Privados del Cantón Latacunga	102
4.1.3.2. Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Mutualistas del Cantón Latacunga.....	105
4.1.3.3. Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga.....	107
4.2. Verificación de Hipótesis	109
4.2.1. Formulación de Hipótesis	109
4.2.1.1. Definición del nivel de significación (α).....	109
4.2.1.2. Grado de libertad.....	109
4.2.1.3. Cálculo del estadístico.....	110
4.2.1.4. Decisión:.....	112
4.2.1.5. Conclusión:.....	112

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.....	113
5.2. Recomendaciones	115

CAPÍTULO VI
PROPUESTA

6.1. Datos Informativos	116
Título:.....	116
6.2. Antecedentes de la Propuesta	116
6.3. Justificación	118
6.4. Objetivos	119
6.4.1. General.....	119
6.4.2. Específicos	119
6.5. Análisis de Factibilidad.....	119
6.5.1. Socio Cultural	119
6.5.2. Tecnológico	120
6.5.3. Organizacional.....	120
6.5.4. Económico Financiero	120
6.5.5. Legal.....	121
6.6. Fundamentación	122
6.6.1. El Marketing Financiero o Bancario	123
6.6.2. Pilares del Marketing Mix Financiero	124
6.6.2.1. Producto:	124
6.6.2.2. Precio:	124
6.6.2.3. Promoción	125
6.6.2.4. Distribución:.....	125
6.6.3. Estrategias de Negocios del Marketing Financiero.....	125
6.6.3.1. Estrategias de producto:.....	126
6.6.3.2. Estrategias de Precio:	126
6.6.3.3. Estrategias de Promoción:.....	127
6.6.3.4. Estrategias de Distribución:.....	128
6.7. Modelo Operativo.....	131

6.7.1.	Fase I: Diagnóstico estratégico.....	135
6.7.1.1.	Análisis del Macroambiente en el que se desenvuelven las Instituciones Financieras.	135
6.7.1.1.1.	Fuerzas Económicas.....	135
6.7.1.1.1.1.	Producto Interno Bruto.....	135
6.7.1.1.1.2.	Competitividad.....	136
6.7.1.1.1.3.	Inflación.....	141
6.7.1.1.1.4.	Tasa de Interés.....	141
6.7.1.1.2.	Fuerzas Sociales.....	142
6.7.1.1.2.1.	Valor salario nominal promedio.....	142
6.7.1.1.2.2.	Evolución de la canasta básica, vital e ingreso familiar: .	144
6.7.1.1.2.3.	Índice de Empleo y desempleo.....	145
6.7.1.1.2.4.	Evolución del número de Edificaciones.....	146
6.7.1.1.3.	Fuerzas político – legales.....	148
6.7.1.2.	Análisis del Microambiente en el que se desenvuelven las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga.....	149
6.7.1.2.1.	Clientes.....	149
6.7.1.2.1.1.	Perfil del cliente:.....	149
6.7.1.2.1.2.	Deseos y necesidades del Cliente:.....	149
6.7.1.2.1.3.	Hábitos de compra y actitudes del cliente:.....	150
6.7.1.2.2.	Competencia.....	151
6.7.1.2.2.1.	Desarrollo Histórico del Mercado Financiero del Cantón Latacunga.....	151
6.7.1.2.2.2.	Nivel de la demanda de la Banca Privada del Cantón Latacunga.....	153
6.7.1.2.2.3.	Posición actual de la competencia de la Banca Privada del Cantón Latacunga.....	155
6.7.2.	Fase II: Evaluación de Factores Externos e Internos.....	158
6.7.2.1.	Matriz de Evaluación de Factores Externos (Matriz EFE).....	158
6.7.2.2.	Matriz de Evaluación de Factores Internos (Matriz EFI).....	159
6.7.3.	Fase III: Análisis de las características del Crédito Hipotecario que oferta la Banca Privada del Cantón Latacunga.....	161

6.7.3.1. Características y Requisitos generales del Crédito Hipotecario.....	161
6.7.3.2. El precio de los Créditos Hipotecarios.....	184
6.7.3.3. Los canales de distribución para el Crédito Hipotecario.....	187
6.7.3.4. La Promoción en los Créditos Hipotecarios.....	188
6.7.4. Fase IV: Estrategias de Negocios para aumentar la participación de mercado del Crédito Hipotecario por parte de la Banca Privada del Cantón Latacunga.....	189
6.7.4.1. Planteamiento de Objetivos.....	189
6.7.4.2. Propuesta de Estrategias de Negocios	190
6.7.4.2.1. Estrategias de producto:	190
6.7.4.2.2. Estrategias de precio:.....	194
6.7.4.2.3. Estrategias de canales de distribución:	196
6.7.4.2.4. Estrategias de Promoción:	198
6.7.4.3. Definición de Políticas por grupo de Estrategias	200
6.7.4.3.1. Políticas para las Estrategias de Producto	200
6.7.4.3.2. Políticas para las Estrategia de precio	200
6.7.4.3.3. Políticas para las Estrategia de canales de distribución.....	200
6.7.4.3.4. Políticas para las Estrategias de Publicidad.....	201
6.7.4.3.5. Conclusiones.....	201
6.7.4.3.6. Recomendaciones.....	203
6.8. Administración.....	204
6.9. Previsión de la Evaluación	204
BIBLIOGRAFÍA.....	206
ANEXOS.....	212

ÍNDICE DE TABLAS

Contenido	Pág.
Tabla 1 Volumen de Crédito Hipotecario Privado y Biess.....	6
Tabla 2 Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada y Biess Diciembre 2012-2013.....	7
Tabla 3 Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada y Biess Noviembre 2013-2014.....	9
Tabla 4 Categorías días de Morosidad	40
Tabla 5 Instituciones financieras registradas en la S.B.S. que ofertan Créditos Hipotecarios en el Cantón Latacunga.....	52
Tabla 6 Organizaciones registradas en la S.E.P.S. que ofertan Créditos Hipotecarios en el Cantón Latacunga	54
Tabla 7 Población Económicamente Activa ocupada del Cantón Latacunga	56
Tabla 8 Matriz de Operacionalización Variable Independiente	59
Tabla 9 Matriz de Operacionalización Variable Dependiente	61
Tabla 10 Técnicas e Instrumentos de investigación	64
Tabla 11 Preguntas Básicas	64
Tabla 12 Pregunta No. 1 de la Encuesta	68
Tabla 13 Pregunta No. 2 y 3 de la Encuesta	69
Tabla 14 Pregunta No. 4 de la Encuesta	70
Tabla 15 Pregunta No. 5 de la Encuesta	71
Tabla 16 Pregunta No. 6 de la Encuesta	72
Tabla 17 Pregunta No. 7 de la Encuesta	73
Tabla 18 Pregunta No. 8 de la Encuesta	74
Tabla 19 Pregunta No. 10 de la Encuesta	75
Tabla 20 Pregunta No. 11 y 13 de la Encuesta.....	77
Tabla 21 Pregunta No. 12 de la Encuesta	78
Tabla 22 Pregunta No. 14 de la Encuesta	79
Tabla 23 Pregunta No. 15 de la Encuesta	80
Tabla 24 Pregunta No. 16 de la Encuesta	81
Tabla 25 Pregunta No. 17 de la Encuesta	82

Tabla 26 Pregunta No. 18 de la Encuesta	84
Tabla 27 Pregunta No. 19 de la Encuesta	85
Tabla 28 Pregunta No. 21 de la Encuesta	87
Tabla 29 Pregunta no. 22 de la Encuesta	89
Tabla 30 Resumen de resultados de entrevista a Gerentes/Jefes de Agencia de los Bancos del Cantón Latacunga que ofertan Créditos Hipotecarios.....	90
Tabla 31 Resumen de resultados de entrevista a Gerentes/Jefes de Agencia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga que ofertan Créditos Hipotecarios.....	94
Tabla 32 Resumen de resultados de entrevista a Gerentes de la Mutualista Pichincha del Cantón Latacunga que oferta Créditos Hipotecarios.....	98
Tabla 33 Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Bancos Privados Cantón Latacunga.....	102
Tabla 34 Indicadores de Rentabilidad y Rendimiento de Cartera de Vivienda del Sistema de Bancos Privados.....	103
Tabla 35 Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Mutualistas Cantón Latacunga.....	105
Tabla 36 Indicadores de Rentabilidad y Rendimiento de Cartera de Vivienda del Sistema de Mutualistas del Cantón Latacunga	106
Tabla 37 Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Cooperativas de Ahorro y Crédito Cantón Latacunga.....	107
Tabla 38 Indicadores de Rentabilidad y Rendimiento de Cartera de Vivienda del Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga	108
Tabla 39 Matriz Frecuencias Observadas y Esperadas.....	111
Tabla 40 Resultado Chi Cuadrado.....	111
Tabla 41 Volumen de Crédito Hipotecario Privado y Biess.....	139
Tabla 42 Tasas de Interés Activas Efectivas y Máximas Referenciales vigentes en Crédito de Vivienda	142

Tabla 43 Salario Básico unificado y componentes salariales: Valores nominales percibido por un trabajador del sector privado.....	143
Tabla 44 Salario Unificado y Componentes Salariales	143
Tabla 45 Canasta Familiar Básica, Variación Mensual y Restricción en el Consumo	144
Tabla 46 Canasta Familiar Vital, Variación Mensual y Recuperación en el Consumo	145
Tabla 47 Encuesta de Edificaciones (Permisos de Construcción)	147
Tabla 48 Número de permisos de Construcción en la Provincia de Cotopaxi y Fuente de Financiamiento al 2013.....	151
Tabla 49 Número de permisos de Construcción en la Provincia de Cotopaxi y Tipo de Obra al 2013	151
Tabla 50 Monto de Colocaciones de Crédito Hipotecario - Sistema de Bancos Privados del Cantón Latacunga	154
Tabla 51 Monto de Colocaciones de Crédito Hipotecario - Sistema de Mutualistas del Cantón Latacunga.....	154
Tabla 52 Monto de Colocaciones de Crédito Hipotecario – Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga.....	155
Tabla 53 Tasa de Interés Efectiva Anual Biess.....	157
Tabla 54 Número de Operaciones y Monto desembolsado en Créditos Hipotecarios por el Biess en el Cantón Latacunga	157
Tabla 55 Matriz EFE Sector Financiero Privado del Cantón Latacunga	159
Tabla 56 Matriz EFI Sector Financiero Privado del Cantón Latacunga..	160
Tabla 57 Características del Crédito hipotecario - Banco del Austro	162
Tabla 58 Características del Crédito hipotecario - Banco Guayaquil	163
Tabla 59 Características del Crédito hipotecario - PRODUBANCO Grupo PROMERICA	164
Tabla 60 Características del Crédito hipotecario - Banco del Litoral.....	165
Tabla 61 Características del Crédito hipotecario - Banco del Pacífico...	166
Tabla 62 Características del Crédito hipotecario - Banco Internacional	169
Tabla 63 Características del Crédito hipotecario - Banco Pichincha.....	170
Tabla 64 Características del Crédito hipotecario - Banco PROCREDIT	171

Tabla 65 Características del Crédito hipotecario - BANCO DESARROLLO	172
Tabla 66 Características del Crédito hipotecario - Banco General Rumiñahui.....	173
Tabla 67 Características del Crédito hipotecario - Mutualista Pichincha	175
Tabla 68 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa 29 de Octubre	177
Tabla 69 Características del Crédito hipotecario - CACPECO CIA. LTDA.	178
Tabla 70 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa EL SAGRARIO.....	179
Tabla 71 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa San Francisco	180
Tabla 72 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa 9 de Octubre	181
Tabla 73 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa Cámara de Comercio Ambato	182
Tabla 74 Cuadro Informativo sobre la Tasa Efectiva del Crédito de vivienda que cobran las IFI'S del Cantón Latacunga.....	185
Tabla 75 Objetivos Estratégicos para el desarrollo de estrategias	190
Tabla 76 Estrategias de Producto.....	191
Tabla 77 Ponderación de las Estrategias de Producto Propuestas	193
Tabla 78 Estrategias de Precio	195
Tabla 79 Ponderación de las Estrategias de Precio Propuestas	195
Tabla 80 Estrategias de Canales de Distribución	196
Tabla 81 Ponderación de las Estrategias de Canales de Distribución Propuestas.....	197
Tabla 82 Estrategias de Promoción	198
Tabla 83 Ponderación de las Estrategias de Canales de Promoción Propuestas.....	199
Tabla 84 Recursos Asignados a los Objetivos de la Propuesta.....	204

Tabla 85 Matriz de Evaluación y Control en base a los objetivos a corto plazo de la propuesta.....	205
---	-----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Contenido	Pág.
Gráfico 1 Número de Operaciones y Tasas de variación anual de la Banca Privada del Ecuador en el período 2010-2013.....	4
Gráfico 2 Volumen de Crédito Hipotecario Privado y del Biess Diciembre 2012-2013.....	6
Gráfico 3 Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada y Biess Diciembre 2012-2013.....	8
Gráfico 4 Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada y Biess Noviembre 2013-2014.....	10
Gráfico 5 Árbol de problemas	11
Gráfico 6 Superordinación de categorías.....	23
Gráfico 7 Subordinación de Categorías	24
Gráfico 8 Población del Cantón Latacunga proyectada	55
Gráfico 9 Pregunta No. 1 de la Encuesta.....	68
Gráfico 10 Pregunta No. 2 y 3 de la Encuesta	69
Gráfico 11 Pregunta No. 4 de la Encuesta.....	70
Gráfico 12 Pregunta No. 6 de la Encuesta.....	72
Gráfico 13 Pregunta No. 7 de la Encuesta.....	73
Gráfico 14 Pregunta No. 8 de la Encuesta.....	74
Gráfico 15 Pregunta No. 10 de la Encuesta.....	76
Gráfico 16 Pregunta No. 12 de la Encuesta.....	78
Gráfico 17 Pregunta No. 14 de la Encuesta.....	79
Gráfico 18 Pregunta No. 15 de la Encuesta.....	80
Gráfico 19 Pregunta No. 16 de la Encuesta.....	81
Gráfico 20 Pregunta No. 17 de la Encuesta.....	82
Gráfico 21 Pregunta No. 18 de la Encuesta.....	84
Gráfico 22 Pregunta No. 19 de la Encuesta.....	85
Gráfico 23 Pregunta No. 21 de la Encuesta.....	87
Gráfico 24 Pregunta No. 22 de la Encuesta.....	89
Gráfico 25 Regla de Decisión	110
Gráfico 26 Estrategias de Promoción	128

Gráfico 27 Descripción de las Fases que permitirán cumplir con los objetivos propuestos y el logro de los resultados esperados.	132
Gráfico 28 Contribuciones al Crecimiento del PIB año 2014	135
Gráfico 29 Crédito Promedio IFI'S Diciembre 2014.....	137
Gráfico 30 Rentabilidad sobre los Activos Porcentajes Noviembre 2013-2014.....	138
Gráfico 31 Rentabilidad sobre el Patrimonio Porcentajes Noviembre 2013-2014.....	139
Gráfico 32 Volumen de Crédito Hipotecario Privado y BIESS	140
Gráfico 33 Evolución Inflación Anual	141
Gráfico 34 Evolución del Mercado Laboral 2008-2013	146
Gráfico 35 Encuesta de Edificaciones (Permisos de Construcción)	147
Gráfico 36 Evolución del Número de Operaciones de Crédito Hipotecario de la Banca Privada del Cantón Latacunga Período 2010-2013	153

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN FINANCIERA

Tema:

“LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE RENTABILIDAD EN LA BANCA PRIVADA”

Autora: Ing. Nilda Alexandra Avellán Herrera

Director: Dr. José Luis Viteri Medina, Mg.

Fecha: 14 de abril de 2015.

RESUMEN EJECUTIVO

La Banca Privada del Ecuador durante los años 2012-2013 presentó una disminución en el número de operaciones de créditos destinados a la vivienda, como consecuencia principalmente de un nuevo competidor en el mercado financiero como es el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, nuevas regulaciones estatales, así como el hecho de que la Banca capta recursos en su mayoría a corto plazo lo que dificulta la colocación de créditos a largo plazo.

El Sector Financiero es uno de los principales actores del desarrollo de la economía de un país, a través del crédito hipotecario la banca contribuye a dar solución al déficit de vivienda, fomentar el sector de la construcción y a la vez dinamizar otros sectores de la economía.

La investigación de mercado efectuada a los hogares del Cantón Latacunga, permitió determinar los factores que predominan en los hogares a la hora de seleccionar una Institución Financiera para realizar un crédito hipotecario. Los resultados obtenidos de los principales factores en orden de preferencia fueron los siguientes: La confianza en la

Institución Financiera, una tasa de interés competitiva, la rapidez en la aprobación del crédito y el plazo de crédito otorgado.

La presente investigación, también muestra un análisis de la situación de los créditos hipotecarios de la Banca Privada del Cantón Latacunga, frente a factores tanto externos como internos que afectan su evolución y la rentabilidad. Como parte de la investigación se analizaron las principales características del Crédito Hipotecario que oferta la Banca Privada del Cantón Latacunga, entre éstas características están el monto a financiar, tasas de interés, plazo de crédito, y los requisitos generales para acceder al crédito.

Al determinar que la participación de los créditos hipotecarios de la Banca Privada del Cantón Latacunga frente a la competencia del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social se ha visto afectada, se presenta el Diseño de estrategias de negocios que pueden ser adaptadas por cualquier Institución Financiera Privada con el objetivo principal de aumentar el número de operaciones en este segmento de crédito; y además cumplir la normativa legal establecida para el crédito hipotecario en la Banca Privada.

Descriptor: Banca Privada, Colocaciones de crédito, Crédito Hipotecario, Estrategias de negocios, Institución Financiera, Participación de mercado, Plazo de crédito, Rentabilidad, Sector Financiero, Tasa de interés.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN FINANCIERA

Theme:

"THE MORTGAGE LOANS AND IT'S IMPACT ON THE PRIVATE BANK PROFITABILITY"

Author: Ing. Nilda Alexandra Avellán Herrera

Directed by: Dr. José Luis Viteri Medina, Mg.

Date: April 14th, 2015

EXECUTIVE SUMMARY

Private Banks in Ecuador registered a decrease on mortgages between 2012 and 2013 due to a new competitor onto the financial market such as the case of the Ecuadorian social security institute bank, state regulations as well as the fact that banks collect short term deposits, limiting its placement into a long term.

The financial sector is one of the most important players during the development of national economy; throughout mortgages, banks provide a solution to the lack of housing, encouraging the building sector and at the same time, and reinforcing other sectors of the economy.

The Market research was performed within the families of Latacunga, which enabled to determine the factors that prevail at the time when they choose a bank to apply for a mortgage. The findings show that the main factors that were given top priority are the confidence about the bank, competitive interest rate, quick credit approval and the term of the credit granted.

This research also shows a situational analysis of the banks mortgages in Latacunga against external and internal factors that affects its development and profitability. As part of this investigation, the main features of the mortgages that private banks offer in Latacunga are analyzed such as the loan amount, interest rate, term and general requirements.

By determining the share of private bank's mortgages in Latacunga against its competitors, it is established that it have been affected and a business strategy design was presented which could be adapted to any private financial institution, aiming to increase the number of operations within this lending sector, furthermore, it accomplished legal requirements that are established form private bank's mortgages.

Keywords: Business strategies, Due date, Financial institution, Financial sector, Interest rate, Market share, Mortgage loans, Placements, Private bank, Profitability.

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación se detalla en forma breve los elementos que forman parte:

En el capítulo I se presenta el planteamiento del problema en el contexto macro, meso y micro, la justificación del tema en estudio, y se proponen los objetivos a ser alcanzados.

En el capítulo II se establece los antecedentes investigativos, se fundamenta el tema desde el punto de vista filosófico, así como legal en donde se establece la normativa jurídica que respalda el trabajo, se categoriza las variables, y se plantea la hipótesis que será verificada mediante técnicas estadísticas.

En el capítulo III se da una breve descripción de cómo se va a realizar la investigación, se detalla el tipo de investigación a emplear, así también se determina la población y muestra que serán objetos de análisis. Se procedió con la operacionalización de las variables que permitió plantear las preguntas para los cuestionarios a aplicarse para la encuesta y las entrevistas realizadas a los Gerentes/Jefe de Agencias de una gran parte de las Instituciones Financieras en el Cantón Latacunga.

En el capítulo IV se presenta el análisis e interpretación de los resultados así como también la comprobación de la hipótesis planteada.

En el capítulo V se expone las conclusiones y recomendaciones sobre los principales resultados obtenidos.

En el capítulo VI se presenta la propuesta que permita a las Entidades del Sistema Financiero Privado del Cantón Latacunga, lograr una mayor participación del crédito hipotecario en el mercado local frente a la competencia.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema de Investigación

“LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE RENTABILIDAD EN LA BANCA PRIVADA”

1.2. Planteamiento del Problema

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1 Macrocontextualización

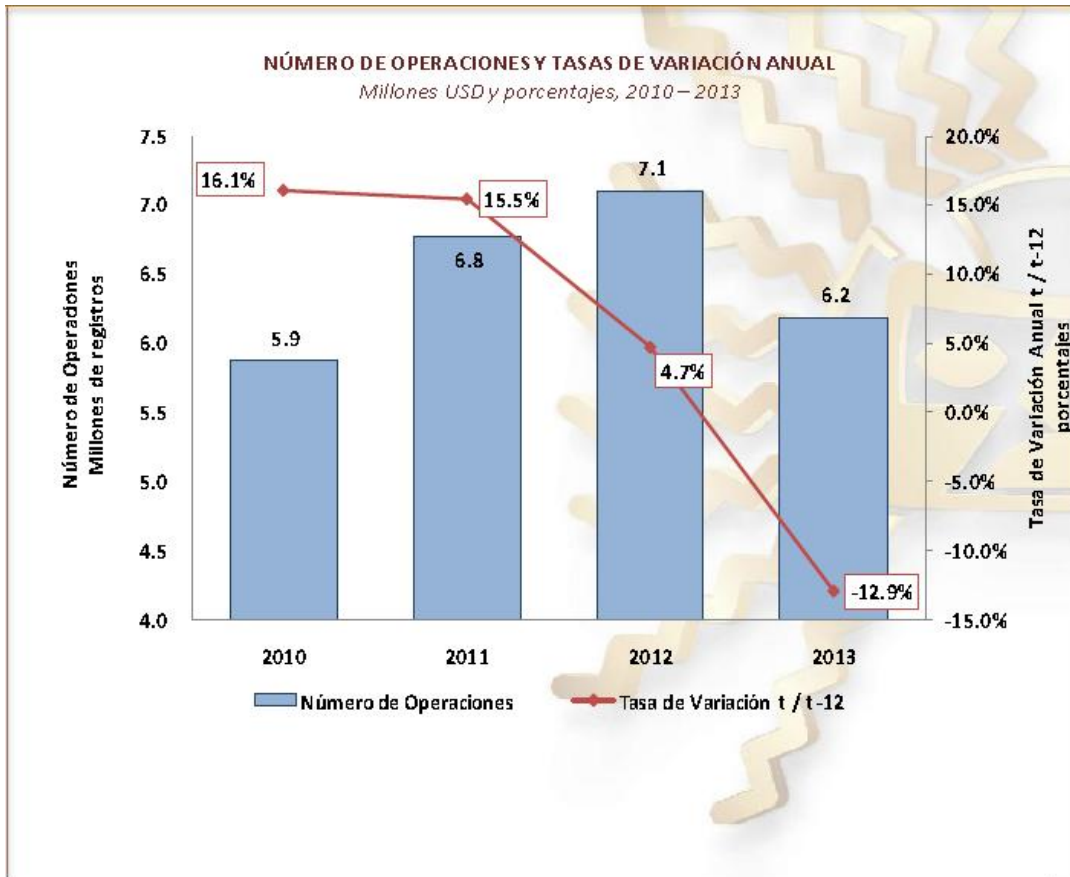
Los resultados presentados por la Banca Privada para finales del 2013, demuestran una situación preocupante especialmente en el tema de la concesión de crédito. La cartera de crédito depende básicamente de los depósitos, patrimonio y liquidez, factores que se han visto desacelerados en la Banca Privada durante el año 2013, por medidas que se aprobaron en el 2012, como ajustes en los costos por servicios, la reforma tributaria que gravó con IVA los servicios financieros; pues el objetivo fue mantener la calidad de la cartera, aunque esto implicó tener menor negocio y, por tanto, menores ganancias. **(Brito, 2013; p.32-29)**

Ortiz & Mosquera (2014) mencionan que para el 2014 “(...) aunque el ritmo de crecimiento de los depósitos mejore y el sistema financiero tenga más recursos para colocar, el crédito no podrá crecer mucho más que 13%, ya que el sistema no cuenta con suficiente patrimonio para sostener tasas de crecimiento mucho más altas” (p. 39). Esto nos hace considerar que un menor crecimiento del crédito tendrá un impacto sobre el crecimiento económico del país.

1.2.1.2 Meso

Para el año 2013, la Banca Privada registró un total de 6.2 millones de operaciones de crédito; dato que incluye el número de operaciones de los segmentos de créditos productivo, consumo, vivienda y microcrédito, siendo este resultado 917,736 operaciones menos que el año 2012 y 597,488 operaciones menos que el año 2011, resultados que reflejan una contracción en el volumen de operaciones de crédito en general. **(Banco Central del Ecuador, 2013)**

Gráfico 1 Número de Operaciones y Tasas de variación anual de la Banca Privada del Ecuador en el período 2010-2013



Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

En el gráfico No. 1 también podemos observar la tendencia decreciente de la tasa de variación anual que registraron el número de operaciones de crédito de la Banca Privada en el Ecuador durante el período 2010-2013; pasando de 16,1% en el año 2010 a -12,9% en el año 2013.

1.2.1.3 Microcontextualización

La Banca Privada, durante el período 2013 tuvo una desaceleración del crédito en general; y especialmente en ciertos segmentos de créditos como los Créditos Hipotecarios. En una entrevista al Econ. César Robalino, director ejecutivo de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, publicada en la Revista Gestión en su edición 232 de noviembre

del 2013, le consultaron acerca de la baja colocación en los créditos de vivienda, texto muy interesante que resume la problemática a ser analizada en la presente investigación.

Revista Gestión (2013)

-La banca ha bajado la colocación en vivienda y microcrédito, ¿significa que ahora solo se puede esperar que fluya el financiamiento para comercio y consumo?

-En algunos segmentos la desaceleración crediticia es mayor que en otros. Esto se ha observado en los créditos de vivienda y microcréditos, lo que está creciendo es el financiamiento al sector productivo, aunque los márgenes de utilidad para la banca en ese sector son menores que en los otros.

Hubo decisiones desde el poder público respecto a vivienda, que hicieron que los bancos tengan mayor cuidado para seleccionar clientes y evitar problemas de no pago en el futuro y entrega de inmuebles para liquidar las deudas. Puesto que se trata de financiamiento a largo plazo, la banca no puede competir en plazo ni tasa con el Biess que, actualmente, es el principal otorgante de créditos hipotecarios.

El Biess maneja fondos del sistema de pensiones que son de largo plazo, en cambio, la banca depende del mercado con depósitos de corto plazo, solo alrededor de 5% son depósitos de más de un año. Las tasas de interés del Biess también son menores.

En el microcrédito es lamentable lo que sucede, no se trata de que los banqueros no quieran prestar, sino que decisiones del poder público han encarecido las operaciones de financiamiento internacional, por lo que hay menos fondeo disponible. El impuesto del 5% a la salida de divisas afecta al pago de intereses y capital, cuando las entidades reciben del exterior créditos de fondos especiales, principalmente a europeos, que no se pueden compensar vía tasa de interés, ya que la tasa activa está controlada por el Gobierno a través de los techos impuestos por el BCE.

La familia ecuatoriana ahorra menos para gastar más en bienes de consumo, el gasto en consumo está creciendo pero tampoco a niveles anteriores. La cartera improductiva de este segmento se aproxima a 6%, creo que no es un coeficiente saludable, pero lo saludable es que frente a ello hay reservas suficientes. (p. 40-41)

El principal problema identificado es la disminución de operaciones crediticias destinadas a la vivienda por parte de la Banca Privada; como consecuencia principalmente de las regulaciones estatales establecidas para este segmento de crédito; así como la fuerte competencia por parte del Biess.

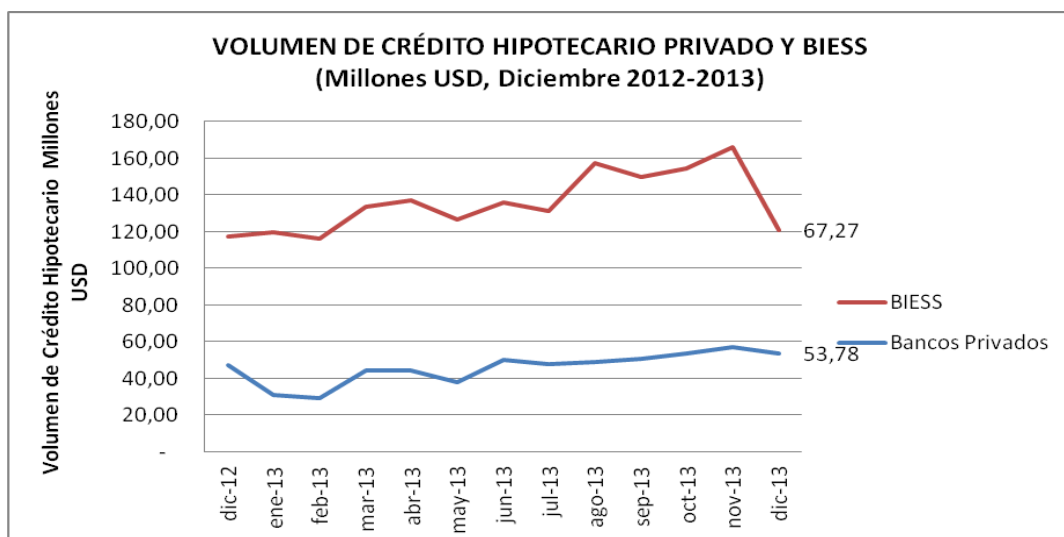
La participación de mercado de la Banca Privada fue mucho menor que la del Biess, resultados que se pueden corroborar con las estadísticas presentadas por el Banco Central del Ecuador (BCE) a diciembre del año 2013.

Tabla 1 Volumen de Crédito Hipotecario Privado y Biess (Millones USD, Diciembre 2012-2013)

Período / Segmento	Segmento Vivienda	
	Banca Privada	BIESS
dic-12	47,43	70,00
ene-13	31,01	88,63
feb-13	29,35	87,05
mar-13	44,13	89,53
abr-13	44,07	93,14
may-13	37,81	88,69
jun-13	50,12	85,55
jul-13	47,78	83,28
ago-13	49,00	108,47
sep-13	50,48	99,12
oct-13	53,38	101,35
nov-13	57,27	109,03
dic-13	53,78	67,27

Fuente: BCE y BIESS (2014)
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Gráfico 2 Volumen de Crédito Hipotecario Privado y del Biess Diciembre 2012-2013



Fuente: BCE y BIESS (2014)
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

El volumen de crédito del Biess durante el año 2013, tuvo una evolución muy superior en comparación con la que tuvieron los Bancos Privados, es así que; sólo el Banco del I.E.S.S. (Biess); tuvo un valor transferido neto de USD 67.3 millones de dólares; mientras que toda la Banca Privada alcanzó un volumen de crédito de USD 53.78 millones de dólares.

La Banca Privada en el período diciembre 2012-2013 presentó el siguiente comportamiento en el número de operaciones de crédito hipotecario:

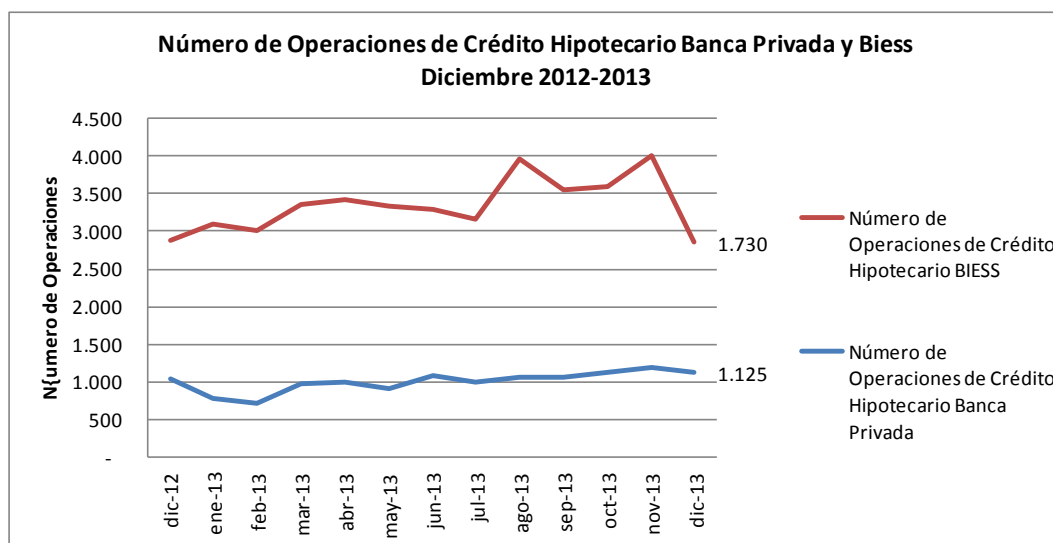
**Tabla 2 Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada y Biess
Diciembre 2012-2013**

Período / Segmento	Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada	Número de Operaciones de Crédito Hipotecario BIESS	Número Total de Operaciones de Crédito Hipotecario
dic-12	1.039	1.848	2.887
ene-13	777	2.327	3.104
feb-13	719	2.285	3.004
mar-13	972	2.381	3.353
abr-13	987	2.435	3.422
may-13	899	2.446	3.345
jun-13	1.069	2.229	3.298
jul-13	983	2.188	3.171
ago-13	1.053	2.919	3.972
sep-13	1.055	2.490	3.545
oct-13	1.117	2.490	3.607
nov-13	1.186	2.817	4.003
dic-13	1.125	1.730	2.855

Fuente: BCE y BIESS (2014)
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

La tendencia del Número de Operaciones de Crédito Hipotecario presentados en la Tabla No. 2 se muestra a continuación en el Gráfico No. 3.

**Gráfico 3 Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada y Biess
Diciembre 2012-2013**



Fuente: BCE y BIESS (2014)
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Como podemos observar en el gráfico No. 3 el BIESS financió 1730 operaciones de crédito hipotecario a diciembre del 2013; mientras que toda la Banca Privada financió 1125 operaciones de crédito hipotecario.

De igual manera se puede evidenciar que durante todo el año 2013, el número de operaciones de crédito hipotecario de la Banca Privada, no tuvo variaciones importantes, a diferencia del BieSS que presentó variaciones significativas especialmente en el segundo semestre del 2013.

Durante el período Noviembre 2013-2014 el número de operaciones de crédito hipotecario presentó la siguiente tendencia:

**Tabla 3 Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada y Biess
Noviembre 2013-2014**

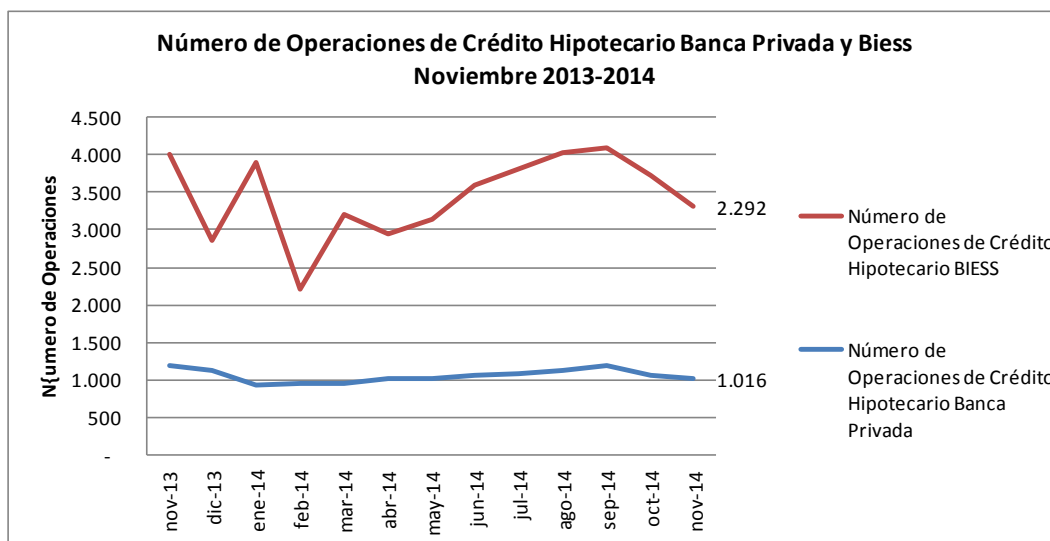
Período / Segmento	Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada	Número de Operaciones de Crédito Hipotecario BIESS	Número Total de Operaciones de Crédito Hipotecario
nov-13	1.186	2.817	4.003
dic-13	1.125	1.730	2.855
ene-14	916	2.990	3.906
feb-14	939	1.267	2.206
mar-14	946	2.254	3.200
abr-14	1.004	1.932	2.936
may-14	1.018	2.132	3.150
jun-14	1.047	2.542	3.589
jul-14	1.077	2.730	3.807
ago-14	1.121	2.915	4.036
sep-14	1.187	2.912	4.099
oct-14	1.067	2.668	3.735
nov-14	1.016	2.292	3.308

Fuente: BCE y BIESS (2014)
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

En la Tabla No. 3; se puede evidenciar que el número de operaciones de crédito hipotecario de la Banca Privada, tuvo un decrecimiento significativo en el primer trimestre del año 2014. En los meses de abril a noviembre de ese mismo año la Banca Privada no presentó variaciones significativas, manteniendo un promedio entre 1.000 a 1.100 operaciones mensuales.

A continuación se presenta gráficamente la evolución del número de operaciones de crédito hipotecario de la Banca Privada y del Biess en el período Noviembre 2013-2014:

**Gráfico 4 Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Banca Privada y Biess
Noviembre 2013-2014**

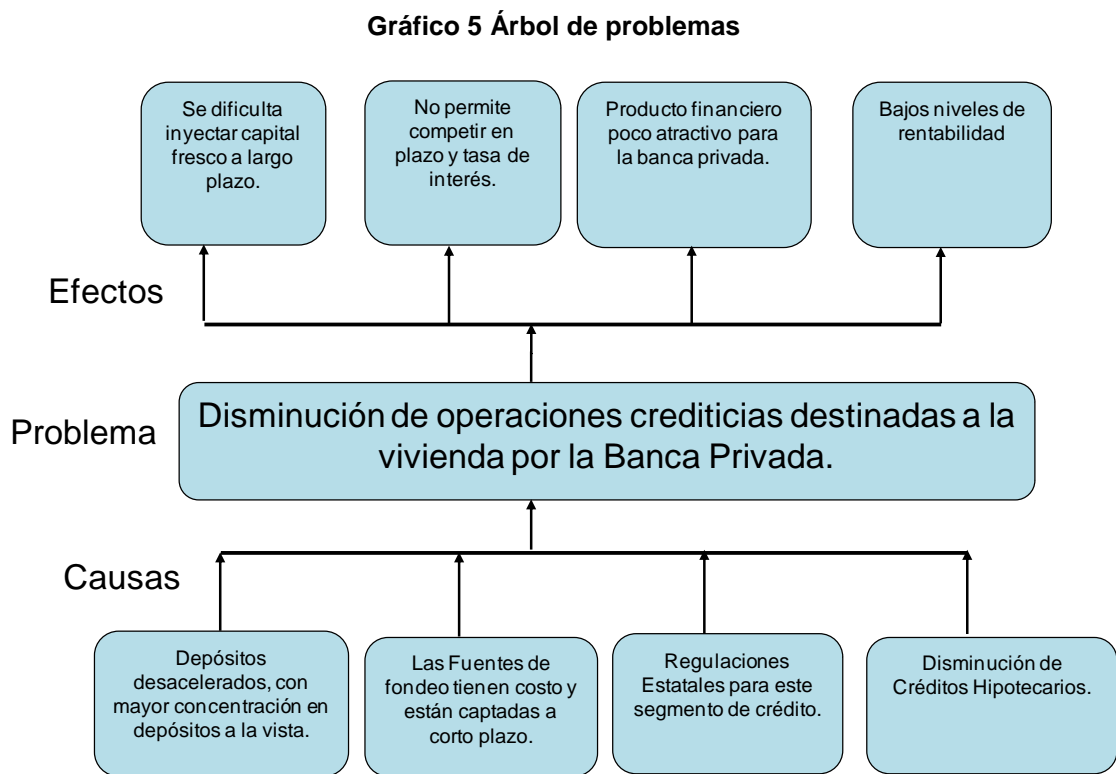


Fuente: BCE y BIESS (2014)
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Al comparar los datos del número de operaciones realizadas tanto por la Banca Privada como del Biess en el período Noviembre 2013-2014; se puede observar en el gráfico No. 4 que existe una mayor participación en el segmento de crédito hipotecario por parte del Biess. El Biess tuvo un crecimiento sostenido en la concesión de créditos hipotecarios principalmente en los meses de abril a septiembre del 2014, sin embargo; presentó un leve decrecimiento en los últimos meses del año. Para la Banca Privada, el número de operaciones de créditos hipotecarios no presentó variaciones significativas en sus operaciones de crédito hipotecario durante el año 2014.

1.2.2. Análisis crítico

1.2.2.1 Árbol de Problemas



Fuente: Directa

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

1.2.2.2 Relación causa-efecto

Entre las principales causas para la Disminución de operaciones crediticias destinadas a la vivienda por la Banca Privada, tenemos; depósitos desacelerados; pues existe la tendencia del público en no ahorrar y en realizar depósitos a corto plazo; que para la banca se convierte en captaciones a la vista; lo que ocasiona no poder inyectar capital fresco para créditos a largo plazo.

Las causas de que las fuentes de fondeo sean un limitante en la concesión de créditos hipotecarios por parte de la Banca Privada; es que éstas tienen costo y están captadas a corto plazo; lo que implica restringir

el plazo del crédito; así como no poder ofertar tasas de interés competitivas.

El 26 de junio del 2012 según el registro oficial No. 732; se publica la Ley Orgánica para la Regulación de los Créditos para Vivienda y Vehículos; la misma que estableció el cambio de modalidad de hipotecas abiertas por hipotecas cerradas; permitiendo que el deudor pueda extinguir su deuda con sólo devolver el único bien que garantiza el crédito contraído, en caso de no poder cubrirlo. Esto ocasionó que para la Banca Privada, no sea tan atractivo el ofertar el crédito hipotecario, pues en caso de que el cliente no pueda cancelar el crédito no se puede respaldar con otras propiedades o inversiones del cliente, lo que implicó endurecer las políticas de crédito en este segmento, para minimizar el riesgo crediticio, además de que a diferencia de otros segmentos como el microcrédito o el crédito de consumo, el interés que se cobra en los créditos de vivienda es menor y se recuperan a largo plazo; factores que para las Instituciones del Sector Financiero Privado son fundamentales al momento de decidir promocionar los crédito hipotecarios.

Otra de las causas es la disminución de créditos hipotecarios, esto principalmente por la fuerte competencia por parte del Banco del Instituto de Seguridad Social Biess; ya que a diferencia de la Banca privada, esta Institución se respalda o se nutre de los fondos de pensiones que son obligatorios y de largo plazo por parte de sus afiliados; lo que a su vez le permite competir en tasas y plazos; quitándole participación en éste segmento de crédito a la Banca Privada, y; a su vez se traduce en un menor número de operaciones de crédito y por ende en menor rentabilidad en este segmento.

1.2.3 Prognosis

En el caso de no solucionar el problema existente, la Banca Privada del Cantón Latacunga, se vería afectada por una disminución en sus ingresos por los intereses que generan los créditos hipotecarios; lo que también afectaría la rentabilidad bancaria.

1.2.4 Formulación del problema

¿Cómo incide la concesión de créditos hipotecarios dentro de las operaciones crediticias destinadas a la vivienda, ocasionando niveles bajos de rentabilidad en la Banca Privada del Cantón Latacunga?

1.2.5 Interrogantes (Subproblemas)

¿Cuáles son las condiciones o requisitos actuales de los créditos hipotecarios, que solicita la banca privada del Cantón Latacunga a sus clientes?

¿Qué factores inciden en los clientes, al momento de acceder a un crédito hipotecario en las Instituciones de la banca privada del Cantón Latacunga?

¿Cuál es el nivel de participación de los créditos hipotecarios de la Banca Privada del Cantón Latacunga, frente al volumen de créditos de la Banca Privada a nivel nacional?

¿Cómo afecta el comportamiento de la cartera de crédito de vivienda en la rentabilidad actual de la banca privada del Cantón Latacunga?

¿Qué deben implementar los Bancos Privados para fortalecer los procesos en la concesión de créditos hipotecarios?

1.2.6 Delimitación del objeto de investigación

- **Campo:** Economía y Finanzas
- **Área:** Créditos Hipotecarios
- **Aspecto:** Rentabilidad de la Banca Privada del Cantón Latacunga.
- **Temporal:** El Tiempo del problema fue en el período fiscal 2013, y el tiempo de investigación se desarrolló durante el período julio-diciembre 2014.
- **Espacial:** Banca Privada del Cantón Latacunga.

1.3. Justificación

La presente investigación se justifica en base a las siguientes razones:

Entre uno de los factores que influyen en el crecimiento económico de un país, está el crédito; así como lo describe **Mosquera & Vaca (2013)** en su artículo publicado en la revista Gestión de Agosto/Septiembre sobre la aplicación de modelos econométricos, en donde se determinó que "(...) los factores que explican el crecimiento de la economía son el gasto del sector público no financiero (SPNF), las exportaciones y el crédito al sector privado, medidos en términos reales"(p.45).

De tal manera que el crédito es el segundo factor en importancia para impulsar el crecimiento económico del país. El estudio realizado por los autores mencionados anteriormente con datos reales al año 2012 demostró que:

Mosquera & Vaca (2013):

- Si el crédito real crece en promedio 1% cada trimestre, el PIB en el año crece 0,13%.
- Si el gasto real crece en promedio 1% cada trimestre, el PIB en el año crece 0,06%.
- Si las exportaciones reales crecen en promedio 1% cada trimestre, el PIB en el año crece 0,41%. (p.45)

El otorgamiento de crédito en todos los segmentos y en especial del crédito hipotecario, se ha visto desacelerado en los últimos años; a través de esta investigación se pretende conocer sus causas y cuáles son los efectos que pueden producir en la rentabilidad de la Banca Privada del Cantón Latacunga.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

- Analizar la incidencia de la concesión de créditos hipotecarios en la rentabilidad de la Banca privada del Cantón Latacunga, que permita establecer el rendimiento que genera este segmento de crédito en las Instituciones Financieras Privadas del Cantón.

1.4.2. Objetivos específicos

- Establecer las principales características de los clientes de créditos hipotecarios de la banca privada del Cantón Latacunga; a fin de conocer los factores que predominan en los clientes al momento de realizar un crédito hipotecario.
- Determinar el nivel de rentabilidad de la banca privada del Cantón Latacunga, con la finalidad de evidenciar el comportamiento de la cartera de crédito de vivienda.

- Proponer estrategias de negocios que aporten a las Instituciones de la Banca Privada del Cantón Latacunga, en fortalecer los procesos para la concesión de créditos hipotecarios.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos

Entre los factores que han afectado a la Banca Privada con respecto a las operaciones de créditos hipotecarios, se encuentran: La nueva Ley para la Regulación de Créditos para Vivienda y Vehículos; que trajo consigo cambios principalmente en el tema de la garantía establecida, que paso a ser de una hipoteca abierta a una cerrada, y en donde el acreedor no podrá en caso de no pago por parte del cliente perseguir otros bienes o inversiones del cliente sino exclusivamente el bien que garantiza la deuda, en el caso se trate de la única vivienda familiar y el monto del crédito no exceda los 500 salarios básicos unificados. Otro factor importante es la competencia que tiene la Banca Privada frente al Biess, institución pública que desde su creación ha representado el mayor proveedor de créditos hipotecarios a nivel nacional.

Para **Acebo (2014)**, quien realizó una investigación titulada “Análisis de la aplicación de la Ley Orgánica para la Regulación de Créditos de Vivienda y Vehículo y sus Efectos a los usuarios y a la banca privada Ecuatoriana”, para optar al Título de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, otorgado por la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, tuvo como objetivo general; identificar el impacto que representará tanto para los clientes como para la Banca Privada Ecuatoriana la aplicación de esta nueva ley. Entre las principales conclusiones se destacan:

-La ley exige que las instituciones financieras asuman el riesgo que antes únicamente recaía en los clientes, de esta manera deben proceder con mayor agilidad en la recuperación de los créditos vencidos y en las gestiones legales, en este contexto, la institución financiera que proceda al embargo del bien hipotecado deberá buscar el mejor precio del remate, a fin de cubrir la obligación.

-Desde la entrada en funcionamiento del BIESS, es evidente el incremento del volumen de crédito de vivienda otorgado, llegando a convertirse en una fuerte competencia para la banca privada acaparando inclusive mayor porcentaje de demanda que la banca privada, sin embargo el tiempo para el desembolso del crédito es largo aproximadamente 6 meses según personas que han solicitado créditos de vivienda a la institución.

-En la actualidad existe una competencia entre la banca privada y pública, lo cual es adecuado mientras las condiciones y las normas del juego sean equilibrados, sin embargo las reglas del juego no son tan equilibradas como parece, en vista que al BIESS no le rigen las mismas normas que a la banca privada. (p. 95-96)

Es así que con la creación de la Ley y sus regulaciones; así como la nueva competencia en el mercado con el Biess, el sistema financiero privado comenzó a tener más cautela a la hora de ofertar los créditos hipotecarios, lo que frenó su crecimiento a nivel general de la banca Privada; dando lugar algunos inconvenientes para los demandantes del crédito como; las duras políticas crediticias por parte de la Banca Privada, tasas de interés altas y trámites engorrosos. **Soto (2013)** realizó una investigación titulada “La colocación del crédito hipotecario y su incidencia en la rentabilidad del Banco Bolivariano C.A. Santo Domingo de los Tsáchilas”, para optar al título de magister en gestión financiera, otorgado por la Universidad Técnica de Ambato, tuvo como objetivo general; determinar la incidencia de la escasa colocación de créditos hipotecarios en la rentabilidad del Banco Bolivariano C.A. Sucursal Santo Domingo. La investigación adoptó una modalidad descriptiva, en donde la autora manifiesta los problemas principales que tienen en la actualidad la Banca Privada con respecto a los créditos Hipotecarios:

La débil colocación de operaciones de crédito destinadas a compra de viviendas tiene limitada accesibilidad por parte de los demandantes, en razón de la rigurosa evaluación a la que se someten para ser aceptados como sujetos de crédito. Por otro lado la tasa no competitiva, las selectivas políticas del banco sumado a los trámites engorrosos no hacen de este producto atractivo a los ojos del interesado. (p.6)

El proceso de intermediación financiera permite dinamizar la economía de un país, pues la circulación del dinero permite la multiplicación del mismo, logrando satisfacer las necesidades de transacciones de muchos agentes de la economía. En una economía dolarizada como la del Ecuador, existen principalmente dos fuentes de nuevos dólares. La primera es la balanza comercial y el segundo factor es el crédito. En el primer caso si las exportaciones son mayores a las importaciones, ingresa dólares a nuestra economía; en el segundo caso la evolución de crédito, que tiene relación con el comportamiento de la rentabilidad y la solvencia del sistema bancario, a menores utilidades hay menos recursos para capitalizar y el crecimiento del patrimonio se limita, con lo que el impacto del crecimiento del crédito también repercute en el impacto sobre el crecimiento económico. **(Mosquera & Vaca, 2013, p.43-45)**

El contar con un sector financiero sólido es fundamental en un país, en donde las políticas de gobierno y las estrategias de la banca, se combinen y logren los mejores resultados, encaminados al fortalecimiento del sistema financiero nacional.

2.2. Fundamentación Filosófica

Entre los paradigmas de investigación o modelos aceptados por la ciencia tenemos el Paradigma Cuantitativo; Paradigma Cualitativo, Paradigma Crítico; los mismos que **Estupiñan (2012)** los resume así:

Paradigma cuantitativo: llamado también racionalista, o positivista, se interesa por explicar, controlar y predecir, y se vale de datos estadísticos.

Paradigma cualitativo: llamado también interpretativo, precisamente por su interés centrado en la interpretación y comprensión, menos que en las explicaciones causales.

Paradigma crítico: también llamado sociocrítico, se interesa por emanciparse e identificar el potencial de cambio de procesos, situaciones o fenómenos” (p. 45).

La presente investigación se fundamentará en el Paradigma Cuantitativo o Positivista, ya que permitirá enfocar la investigación a través de

métodos cuantitativos, analizar datos para verificar hipótesis iniciales; como lo mencionan **Isern, Segura, Aguilar, & Hito (2012)**:

Se basa en el conocimiento que nos ayuda a mantener la vida física y se adquiere por los métodos cuantitativos con los que se define un problema, se formulan hipótesis, se obtienen y analizan datos para verificar las hipótesis iniciales. Es el modelo biométrico tradicional que intenta explicar, predecir y controlar los acontecimientos vitales. (p. 21)

2.3. Fundamentación Legal

La finalidad fundamental del Sistema Financiero Nacional, está instituida en La Constitución de la República en su Artículo 308, que menciona:

Asamblea Nacional del Ecuador (2008)

Art. 308.- Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable.

El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura.

La regulación y el control del sector financiero privado no trasladarán la responsabilidad de la solvencia bancaria ni supondrán garantía alguna del Estado. Las administradoras y administradores de las instituciones financieras y quienes controlen su capital serán responsables de su solvencia. Se prohíbe el congelamiento o la retención arbitraria o generalizada de los fondos o depósitos en las instituciones financieras públicas o privadas. (p. 147)

Actualmente en Ecuador el Sistema Financiero Nacional está estructurado; tal como lo establece la Constitución de la República del Ecuador, en su artículo 309.

Asamblea Nacional del Ecuador (2008)

Art. 309. El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Cada uno de estos sectores contará con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez. Estas entidades serán

autónomas. Los directivos de las entidades de control serán responsables administrativa, civil y penalmente por sus decisiones. (p. 147)

La finalidad de la Banca Pública en el Ecuador está definida en el Art. 310 de la Constitución Política de la República del Ecuador:

Asamblea Nacional del Ecuador (2008)

El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía. (pp. 147-148)

El 11 de mayo del 2009, la Asamblea Nacional aprobó la creación del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social BIESS, publicado en el Registro Oficial No. 587, en donde podemos encontrar información acerca de su creación, denominación, naturaleza, objeto social, duración y domicilio.

Asamblea Nacional del Ecuador (2009):

Art. 1.- Creación, denominación y naturaleza.- Créase el BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL, como una institución financiera pública con autonomía técnica, administrativa y financiera, con finalidad social y de servicio público, de propiedad del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, denominada en adelante “el Banco”, con personería jurídica propia, que se regirá por la presente Ley y por su Estatuto.

Art. 2.- Objeto social.- El objeto social del Banco será la prestación de servicios financieros bajo criterios de banca de inversión, para la administración de los fondos previsionales públicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS; y, la prestación de servicios financieros, para atender los requerimientos de sus afiliados activos y jubilados.

Art. 3.- Duración y domicilio.- El Banco tendrá duración indefinida. Su domicilio principal será la ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, sin perjuicio de lo cual podrá establecer oficinas dentro del territorio de la República del Ecuador. (pag.1)

Entre las operaciones que puede realizar el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social BIESS, según el Registro Oficial No. 587; encontramos:

Asamblea Nacional del Ecuador, (2009)

Art. 4.- Operaciones.- Para el cumplimiento de su objeto, el Banco podrá realizar operaciones de banca de inversión y las determinadas en la presente Ley, de conformidad con lo dispuesto en la reglamentación emitida para el efecto.

4.1 Podrá efectuar las siguientes operaciones de banca de inversión:

4.1.1 Inversiones a través de los instrumentos que ofrece el mercado de valores para el financiamiento a largo plazo de proyectos públicos y privados, productivos y de infraestructura que generen rentabilidad financiera, valor agregado y nuevas fuentes de empleo, para impulsar el desarrollo socio económico del país;

4.1.2 Inversiones en el mercado de valores en títulos de renta fija o variable a través del mercado primario y secundario; y,

4.1.3 Estructurar, impulsar y promover proyectos de inversión.

4.2 Podrá prestar los siguientes servicios financieros:

4.2.1 Conceder créditos hipotecarios, prendarios y quirografarios y otros servicios financieros a favor de los afiliados y jubilados del IESS, mediante operaciones directas o a través del sistema financiero nacional; y,

4.2.2 Operaciones de redescuento de cartera hipotecaria de instituciones financieras.

El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social podrá solicitar a la Superintendencia de Bancos y Seguros la autorización correspondiente para la implementación una o más de las operaciones previstas en el artículo 51 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

La Junta Bancaria expedirá las normas de carácter general para regular las operaciones del Banco, preservando en forma permanente los principios de seguridad, solvencia, diversificación del riesgo y liquidez. (p.

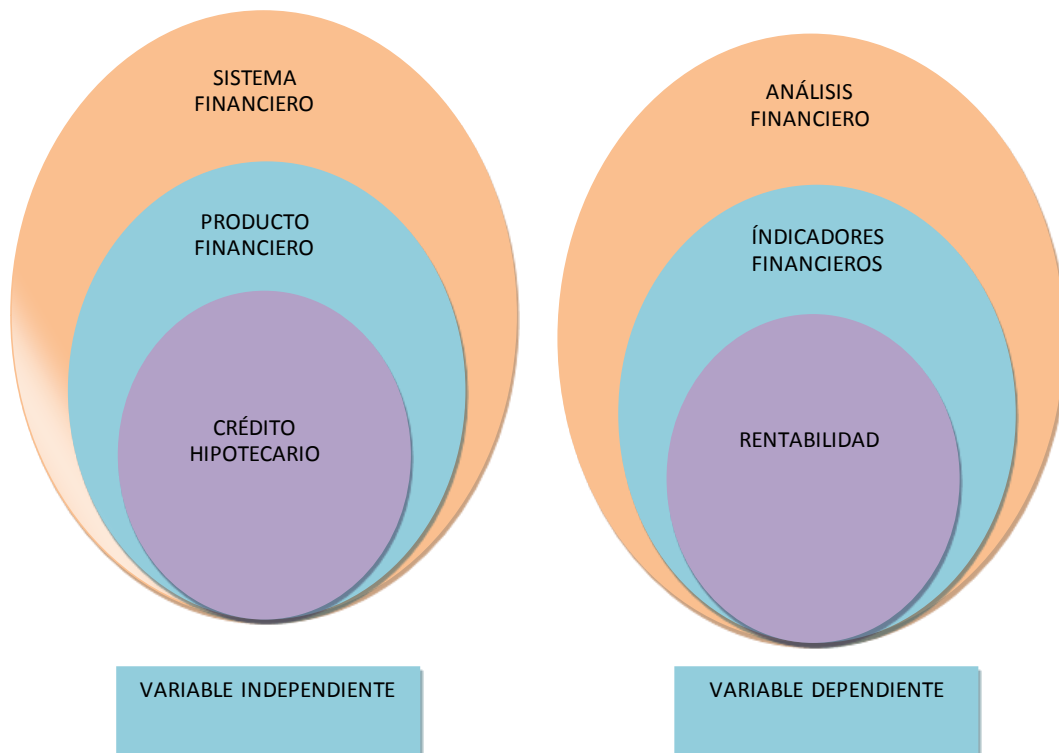
2)

2.4. Categorías Fundamentales

2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados

2.4.1.1. Superordinación conceptual

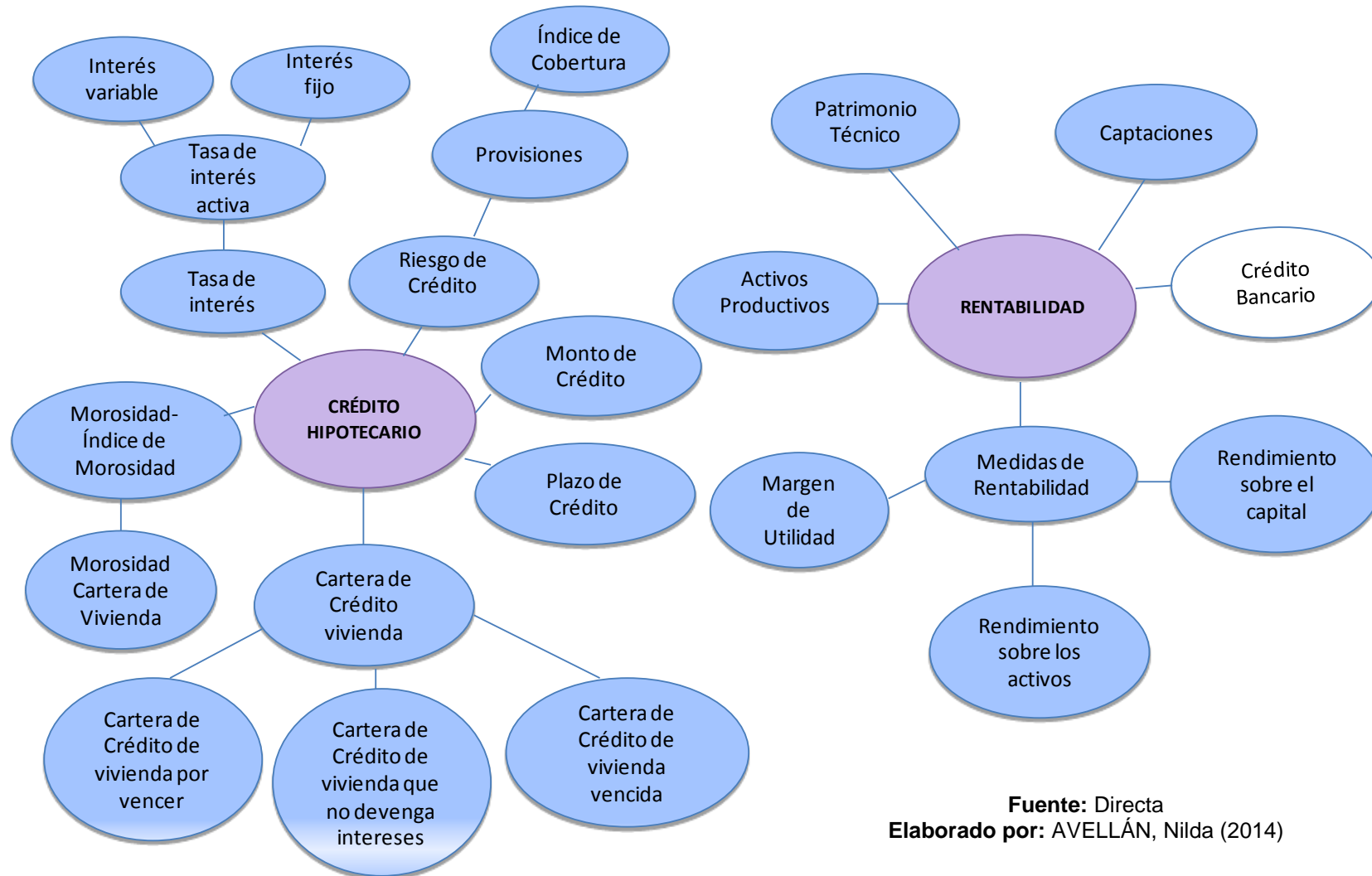
Gráfico 6 Superordinación de categorías



Fuente: Directa
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

2.4.1.2. Subordinación conceptual

Gráfico 7 Subordinación de Categorías



Fuente: Directa
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

2.4.2. Marco conceptual

Sistema Financiero:

Para **Cuervo, Rodríguez, Calvo, & Parejo (2012)** mencionan en su libro que:

En un sentido general, el sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit. El sistema financiero comprende, pues, tanto los instrumentos o activos financieros, como las instituciones o intermediarios y los mercados financieros (los intermediarios compran y venden los activos en los mercados financieros), así como las autoridades monetarias y financieras, encargadas de regularlo y controlarlo. (p.1)

Un Sistema Financiero sólido; permite reactivar la economía de un país, pues es a través de éste sistema el que las Instituciones financieras pueden canalizar el ahorro que captan de sus clientes hacia los demandantes de éstos recursos, quienes a su vez los destinarán hacia actividades productivas o de consumo. De ahí la importancia que la gestión financiera de las Instituciones que negocian en mercados financieros, sea realizada con responsabilidad social; que genere confianza en la ciudadanía de tal manera que permita seguir generando riquezas para un país, a través del desarrollo de las actividades económicas.

Producto Financiero:

Para la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios **AJE Confederación (2014)**:

Se puede definir el producto financiero como el servicio que satisface la demanda de financiación externa de las empresas y que representa la oferta de las instituciones financieras. Es decir un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, las empresas, con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y la cobertura de sus necesidades de inversión. De la misma manera también serían productos

financieros todos aquellos elementos que las entidades financieras pongan al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo.

Un producto financiero es aquel que se negocia en los mercados financieros por parte de las Instituciones financieras; como por ejemplo: los Créditos ya sean de Consumo, Hipotecario, Microcrédito, las Cuentas de ahorro y Cuentas corrientes, los Depósitos a Plazo Fijo, los Seguros de vida, entre otros. Estos productos financieros generalmente tienen implícito un cierto grado de riesgo, y son la razón fundamental de la actividad de intermediación que es la característica principal de las entidades financieras.

Crédito Hipotecario:

Para **Pérez & Mazzuchelli (2013)** “La demanda de dinero es, en verdad, una demanda de crédito o préstamo bancario”. (p. 169)

El comportamiento de los clientes dependerá del dinero que demanden de las diferentes Instituciones Financieras, para realizar sus transacciones.

Como mencionan **Freire, Gonzáles, Alonso, & Blanco (2013)**:

El público demanda dinero limpio, en efectivo, para realizar transacciones. Cuanto mayor es la renta de los individuos mayor es el volumen de transacciones que realizan y por tanto mayor es la demanda para atender a estas transacciones, por ello existe una correlación directa entre demanda de tipo de transacción y nivel de renta.

La **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009)**, define al Crédito Hipotecario como:

Préstamo Hipotecario: Préstamo que tiene como garantía un bien (habitualmente un inmueble). En caso de que el prestatario no pueda hacer frente a la devolución de la deuda, el prestamista podrá ejecutar la hipoteca, con lo que el bien pasará a formar parte de su patrimonio. Este préstamo es un instrumento de financiación muy utilizado en la adquisición de viviendas.

Es importante mencionar que la Superintendencia de Bancos y Seguros en su LIBRO I.- Normas generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. TITULO IX.- De los activos y de los límites de crédito CAPITULO II.- Calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones por parte de las instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros SECCION I.- De la Comisión Especial de calificación de activos de riesgo y su reporte a la superintendencia de bancos y seguros; nos dice:

Según la **Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)**:

Para los efectos de la clasificación de la cartera de las instituciones del sistema financiero, los créditos se dividirán en seis segmentos: comercial, consumo, vivienda, microcrédito, educativo y de inversión pública. (sustituido con resolución No. JB-2011-2034 de 25 de octubre del 2011)

Para la presente investigación, nos centraremos en lo que son los créditos del segmento de vivienda de las Instituciones de la Banca Privada.

Es así que el Crédito hipotecario es un crédito a largo plazo, que permite generalmente a una persona adquirir una vivienda, y que no teniendo el dinero suficiente para adquirirla puede acceder a un crédito para obtenerla, siempre y cuando dicho crédito se respalde con la hipoteca de la casa que se compra.

Análisis Financiero:

Para **Baena (2010)** al análisis financiero lo define como:

El análisis financiero es un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos y cuantitativos, y de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es el de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole con ello una adecuada toma de decisión. (p.12)

Cualquiera sea el sector productivo en el que se desenvuelva una empresa, para quienes deben tomar decisiones, deben realizarlas en función de datos principalmente cuantitativos. La información cuantitativa

más relevante para una empresa son aquellos resultados que presentan los estados financieros, y que a través de su análisis se puede evidenciar la gestión realizada; éste análisis se puede realizar para estudiar la situación de una empresa en un momento dado a través de un análisis vertical o conocer la evolución de la situación financiera de la empresa en un período determinado a través de un análisis horizontal.

Indicadores o Ratios Financieros:

Según **Corona, Bejarano, & González (2014)**; a los Indicadores o Ratios financieros los definen como:

Los ratios son herramientas de análisis que en la mayor parte de los casos proporcionarán al analista síntomas respecto a condiciones subyacentes, de manera que si se interpretan de una forma adecuada podrían poner al descubierto determinados ámbitos que podrían requerir de un análisis en profundidad.

Cuando los ratios se orientan al futuro, el analista debe ser capaz de ajustar los factores presentes en el ratio a la forma y dimensión que probablemente tendrán en el futuro. Por tanto, deberá conocer los factores que influirán en esos ratios en el futuro. En definitiva, la utilidad del análisis de ratios depende por completo de la capacidad del analista para interpretarlos acertadamente, aspecto que probablemente constituye el elemento más difícil de la técnica. (p.87-88)

El análisis de cualquier realidad, hecho o circunstancia debe tener como sustento información que permita dar un criterio sobre datos verificables y no bajo suposiciones. En el ámbito financiero, ninguna decisión se puede tomar sin contar con información real, oportuna y fidedigna; una de las herramientas de análisis más utilizadas son los Índices Financieros, que permiten al analista contar con herramientas para interpretar la situación financiera actual o futura de una empresa, resultados fundamentales a la hora de tomar decisiones acertadas.

Rentabilidad:

La presente investigación pretende determinar si la concesión de créditos hipotecarios influye en la rentabilidad de los Bancos Privados; para lo cual **Fernández, Gonzáles, Ruza, & Curbera (2009)** definen a la Rentabilidad como:

Es la capacidad que tiene un IF de producir rendimientos. La rentabilidad es la remuneración que se percibe como compensación por la preferencia por la liquidez cedida y por los riesgos asumidos, en concepto, los de mercado y de crédito. La rentabilidad será tanto más alta cuanto mayores sean esos riesgos, es decir, cuanto menores sean la liquidez y la seguridad.

La rentabilidad se mide como la corriente de ingresos que se obtiene en un período de tiempo y se suele expresar en términos de tipo de interés, o porcentaje sobre alguna medida del valor del IF. (p.24)

La rentabilidad permite a una Institución medir su capacidad para generar utilidades, a través del correcto uso de sus recursos o inversiones realizadas; esto es que no solo se debe conocer su margen de utilidad identificando cuánto es el la diferencia entre el precio y los costos; sino siendo eficiente al no desperdiciar recursos.

Cartera de Crédito de Vivienda:

Tal como lo define la **Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)** entonces podemos decir que la cartera de crédito de vivienda implica:

Los créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria, que abarca a la hipoteca directa a favor de una institución del sistema financiero y a los fideicomisos mercantiles de garantía de vivienda propia; y, que hayan sido otorgados al usuario final del inmueble, independientemente de la fuente de pago del deudor; caso contrario, se considerarán como créditos comerciales, consumo o microcrédito, según las características del sujeto y su actividad.

También se incluyen en este grupo los créditos otorgados para la adquisición de terrenos, siempre y cuando sea para la construcción de vivienda propia y para el usuario final del inmueble.

En aquellos casos que exista la obligación de la presentación de la declaración de impuesto a la renta de parte de la persona natural, se requerirá la copia de la declaración anual de los tres últimos ejercicios económicos.

En el proceso de administración de créditos para la vivienda se deberá dar especial importancia a la política que la institución del sistema financiero aplique para la selección de los sujetos de crédito, a la determinación de la capacidad de pago del deudor y a la estabilidad de la fuente de sus recursos, provenientes de sueldos, salarios, honorarios, remesas, rentas promedios u otras fuentes de ingresos redevibles, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

Con el propósito de mitigar el posible riesgo de la creación artificial de los precios de los inmuebles, materia de las garantías que obligatoriamente se constituirán en las operaciones de crédito dirigidas a este segmento, la Superintendencia de Bancos y Seguros podrá fijar el porcentaje hasta el cual las instituciones financieras pueden otorgar créditos de vivienda en relación al avalúo del inmueble involucrado en la operación crediticia. (inciso incluido con resolución No. JB-2014-3049 de 27 de agosto del 2014)

El criterio de calificación de los deudores por créditos para la vivienda es permanente.

Estos créditos se evaluarán en función de la antigüedad de los dividendos pendientes de pago, y la calificación resultante se extenderá a la totalidad del monto adeudado, tanto por vencer, vencido y que no devenga intereses.

De igual manera podemos encontrar la Interpretación de Garantía Hipotecaria según la **Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)** que nos dice:

INTERPRETACION DE GARANTIA HIPOTECARIA (interpretación dada con resolución No. JB-2008-1200 de 23 de octubre del 2008) Interpretar que el numeral 1.3 del artículo 5, del capítulo II "Calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones por parte de las instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros", del título IX "De los activos y de los límites de crédito", que establece que los créditos para la vivienda deben encontrarse amparados con garantía hipotecaria, abarca a la hipoteca directa a favor de una institución del sistema financiero y a los fideicomisos mercantiles de garantía de vivienda propia.

Para las Instituciones del Sistema Financiero es muy importante el llevar un control de sus créditos por segmentos, siendo las carteras de crédito el mayor activo con el que cuentan. La cartera de crédito de vivienda, son aquellos financiamientos respaldados por una garantía hipotecaria otorgada a una persona natural y cuyo destino de crédito es única y

exclusivamente para adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, incluido además la adquisición de un terreno destinado para la construcción de una vivienda.

Cartera de Crédito de Vivienda por vencer:

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria **SEPS (2014)** define a la Cartera de Crédito de Vivienda por vencer:

Se entiende por cartera por vencer aquella cuyo plazo no ha vencido y aquella vencida hasta 60, 30 o 15 días posteriores a la fecha de vencimiento de la operación, según sea el caso, o de acuerdo a lo establecido en el respectivo contrato, sin perjuicio del cálculo de los intereses por mora a que hubiere lugar desde el día siguiente del vencimiento de la operación.

La cartera de crédito de vivienda por vencer; es aquella cartera que para la Institución Financiera se puede considerar una cartera de crédito sana; es decir que dependiendo del contrato no exceda los rangos aceptables para el pago por parte del cliente; que en general es hasta 60 días después de la fecha de su vencimiento.

Cartera de Crédito de Vivienda que no devenga interés:

Se entiende por Cartera de crédito que no devenga interés aquellos créditos que tienen dividendos vencidos porque los clientes, mantienen valores, cuotas o porciones de capital que pasan del plazo determinado en la normativa tanto de la Superintendencia de Bancos y Seguros como la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y por ende dejan de devengar intereses e ingresos.

En el registro de Cartera de Crédito de Vivienda que no devenga interés, se debe considerar los lineamientos contable; establecidos por las entidades de control de las entidades financieras.

Para la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria **SEPS (2014)**:

Adicionalmente registrará la porción del capital de los créditos directos, cuotas y dividendos de préstamos por vencer que por efecto de encontrarse calificados de dudoso recaudo o pérdida dejan de devengar intereses e ingresos. Una vez que una cuota o dividendo se transfiere a cartera vencida todos los valores restantes por vencer, en el plazo determinado en la normativa legal vigente, o para el caso de créditos otorgados con períodos de gracia, cuyos dividendos estén conformados exclusivamente por intereses, y dos dividendos estuvieren impagos, se reclasificarán a cartera que no devenga intereses en la subcuenta correspondiente al rango del vencimiento futuro de cada cuota o dividendo (maduración). Las entidades controladas deben realizar las reclasificaciones necesarias entre las diferentes subcuentas, conforme se acerca la fecha de vencimiento de cada cuota, o dividendo (maduración). La totalidad de las cuotas o dividendos registrados en cartera que no devenga intereses se reclasificarán a cartera vencida de acuerdo a lo establecido en la normativa que emita el organismo de control o en el momento en que el respectivo contrato de crédito lo establezca, lo que ocurra primero.

Para una Institución Financiera, el hecho de que un crédito por vencer sea clasificado como cartera de crédito que no devenga intereses, implica pérdida para la Institución; pues no se están generando los intereses o ingresos; y se incurre adicionalmente en gastos de cobranza, como parte de la gestión administrativa en miras de exigir el pago al cliente.

Cartera de Crédito de Vivienda vencida:

Registra los créditos, en todas sus modalidades que no hubieren sido cancelados dentro de los plazos que establece la normativa tanto de la Superintendencia de Bancos y Seguros como la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

En el registro contable se debe considerar algunos aspectos tal como los define la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria que menciona:

Según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria **SEPS (2014)**:

Adicionalmente registra las operaciones contingentes pagadas por la institución por cuenta de clientes que no se hayan recuperado. Las entidades controladas deben realizar las reclasificaciones necesarias entre las diferentes subcuentas, en función de los días que se mantiene cada porción del capital de una cuota o dividendo como vencida (morosidad). Los valores por vencer registrados como cartera que no devenga intereses, deben ser reclasificados a cartera vencida cuando no han sido recaudadas dentro de los días determinados en la disposición normativa que se emita, posterior a la fecha de vencimiento. La totalidad de las porciones de principal de las cuotas o porciones de capital que forman parte de los dividendos registrados en cartera por vencer o en cartera que no devenga intereses, se reclasificarán a cartera vencida de acuerdo a lo establecido en la normativa que se emita, o en el momento en que el respectivo contrato de crédito lo establezca, lo que ocurra primero.

Una cartera de crédito vencida, implica que el crédito no fue cancelado dentro de los plazos establecidos, y es una señal que posiblemente no existió un adecuado análisis crediticio por fallas en las políticas de crédito o falta de control en los procesos de recuperación de cartera.

Tasa de interés:

En el Mercado financiero las Instituciones financieras ofertan diferentes productos financieros; entre ellos tenemos el Crédito Hipotecario, cuya demanda dependerá de algunos factores y entre ellos el principal es la tasa de interés; el mismo que según **Mankiw (2009)** lo define como:

La tasa de interés es el precio del préstamo. Representa la cantidad que los prestatarios pagan por préstamos y la cantidad que los prestadores reciben por sus ahorros. Debido a que existe una alta tasa de interés, esto implica que los préstamos se vuelven más caros; por ende la cantidad de la demanda de los fondos para prestar disminuye, mientras aumenta la tasa de interés. Del mismo modo y debido a que una alta tasa de interés hace que el ahorro sea más atractivo, entonces la oferta aumenta mientras que la demanda de fondos para prestar disminuye. (p.584)

La tasa de interés para las Instituciones financieras, es el precio del dinero, que una persona, empresa o gobierno; debe pagar por haber

solicitado un crédito; destinado ya sea para adquirir un bien, financiar proyectos o realizar inversiones.

Tasa de interés activa:

Para la **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009)**; la tasa de interés activa es:

Tasa de interés que cobra una institución financiera a sus deudores por el uso de un capital.

Las tasas activas varían de acuerdo con el riesgo que represente esa operación de crédito (a mayor riesgo mayor tasa) también se establecen de acuerdo con el plazo al que se haya prestado. Se espera que a menor tasas mayor será la demanda de crédito y al contrario a mayor tasa los prestatarios estarán menos motivados a pedir un préstamo. En el Ecuador las tasas de interés se fijan a través del mercado aunque existen límites máximos y mínimos a los que se pueden contratar. Tasa de interés ajustable: Es la que se relaciona al interés variable. Esta tasa varía durante el tiempo del préstamo, generalmente, en función de otra tasa referencial del mercado.

La tasa de interés activa, es el precio que cobra una Institución Financiera, por los créditos o préstamos otorgados. Esta tasa de interés varía dependiendo del destino del crédito; ya que una Institución Financiera puede tener varios segmentos de crédito. En nuestro país la tasa de interés que cobran las IFÍ's están reguladas por el Banco Central del Ecuador, esta institución establece tasas referenciales y tasas máximas las mismas que deben ser respetadas en el mercado financiero.

Interés variable e Interés fijo:

Por disposición de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, todas las Instituciones financieras deberán publicar la tasa efectiva del subproducto más utilizado; así como también deberán especificar la tasa fija y la tasa variable.

El tipo de interés fijo es aquel que se mantiene constante durante toda la vida del préstamo. Según la **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009)**; la tasa de interés variable “Es la que puede ser modificada de acuerdo con condiciones preestablecidas”.

Podemos encontrar algunas ventajas dependiendo del tipo de interés con el que contratemos una hipoteca, para el caso de una hipoteca con tasa de interés fija encontramos:

Según **Serbia (2012)**:

La mayor ventaja es que el pago mensual permanece igual y no cambia. Entre más corto el período, más rápido pagas la deuda y te ahorras costo de financiamiento. La estabilidad permite hacer otros proyectos porque tu pago será el mismo mensualmente. (p.136)

También el autor **Serbia (2012)** nos menciona acerca de una Hipoteca con tasa ajustable:

En este caso, la hipoteca tiene un interés que varía durante el tiempo del préstamo. Contrario al préstamo de tasa fija, en el que sabes cuál es el y será el pago, con el préstamo de tasa ajustable no sabes cuál será el pago en el futuro. Varía porque la tasa que cobra la institución financiera está relacionada con tasas específicas del mercado. En general, las instituciones se dejan llevar por un índice que utilizan como base. (p.137)

En el Ecuador; la mayoría de Instituciones Financieras trabajan para el caso de los créditos hipotecarios con tasas de interés variables, y que dependiendo de la Institución pueden ser ajustables a los tres o seis meses.

Riesgo de Crédito:

Para toda Institución Financiera, al ser su principal función ser un intermediario entre los agentes superavitarios y los agentes deficitarios, se debe considerar que existen riesgos y entre ellos el riesgo de que exista una posible pérdida por el incumplimiento en los pagos por parte de

los clientes en sus préstamos; tal como lo define la **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2013)**:

De acuerdo a la normativa vigente referida a la administración del riesgo de crédito, éste es definido como *“la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados, que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas”*.

La misma normativa establece que el proceso de administración del riesgo de crédito comprende la imposición de límites internos de exposición al riesgo de crédito, a efectos de acotar la pérdida en la que podría incurrir la institución financiera en caso de incumplimiento del prestatario. Además, debe identificar, medir, controlar, mitigar y monitorear las exposiciones de riesgo de contraparte y las pérdidas esperadas, a fin de mantener una adecuada cobertura de provisiones (pérdida esperada) y de patrimonio técnico (pérdidas inesperadas). (p. 59)

Existe un riesgo inminente a la hora de otorgar un crédito; principalmente por el hecho de que el deudor no pueda a futuro cancelar su deuda o se declare insolvente; lo que para Institución Financiera representaría una pérdida económica, que afectaría su rentabilidad; de ahí la importancia de un control previo y continuo como parte de la gestión de riesgo para evitar las pérdidas esperadas e inesperadas.

Provisiones por riesgo de crédito:

Las provisiones por riesgo de crédito tienen por objetivo cubrir las pérdidas que la Institución Financiera puede tener debido al incumplimiento de la cartera de colocaciones; en nuestro país en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en sus artículos 68 y 69 nos dice:

Asamblea Nacional de la República del Ecuador (2001)

ARTÍCULO 68.- Las instituciones del sistema financiero, de conformidad con las normas que dicte la Superintendencia, a efecto de reflejar la verdadera calidad de los activos, realizarán una calificación periódica de los mismos y constituirán las provisiones que sean necesarias para cubrir los riesgos de incobrabilidad o pérdida del valor de los activos.

Presentarán a la Superintendencia en la forma y con la periodicidad que ésta lo determine, los resultados de tal calificación, la que podrá ser examinada por los auditores externos o por la Superintendencia.

ARTÍCULO 69.- Provisión es una cuenta de valuación del activo que afecta a los resultados y que se constituye para cubrir eventuales pérdidas por cuentas incobrables o por desvalorización de los activos o de los contingentes.

Las provisiones por riesgos de créditos son aquellas reservas económicas que las Instituciones Financieras deben asumir; a fin de evitar posibles pérdidas por una inadecuada gestión de crédito.

Índice de Cobertura:

El índice de cobertura según la **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012)**:

Mide la proporción de la provisión para cuentas incobrables constituida con respecto a la cartera improductiva bruta.

Los ratios de cobertura se calculan para el total de la cartera bruta y por línea de negocio. Mayores valores de este índice, significa mayores provisiones contra pérdidas.

Adicional la Superintendencia de Bancos y Seguros nos presenta la forma de cálculo de la Cobertura de la Cartera (Improductiva) de Vivienda:

$$\text{Cobertura Cartera Vivienda} = \frac{\text{Provisiones Cartera Vivienda}}{\text{Cartera Improductiva Vivienda}}$$

Donde:

Provisiones para Cartera de Vivienda

Menos 149915 (Provisiones para) Cartera de Créditos de Vivienda

Más 741415 Provisión Cartera de Vivienda

Más 741435 Provisión General de Vivienda

Cartera Improductiva de Vivienda

1413 Cartera de Créditos de Vivienda que no devenga intereses

Más 1417 Cartera de Créditos de Vivienda Reestructurada que no devenga intereses

Más 1423 Cartera de Créditos de Vivienda Vencida

Más 1427 Cartera de Créditos de Vivienda Reestructurada Vencida

Este indicador permite medir la capacidad de la Institución Financiera para cubrir a través de las provisiones el nivel de deuda por cartera vencidas y aquella cartera que no devenga interés.

Monto de Crédito:

Otro de los aspectos a tener presente en la creación de un producto financiero, como los créditos, y en este caso en el crédito hipotecario; es el Monto que se le puede otorgar a los clientes, que puede ser también un factor determinante al momento de que los potenciales clientes escojan a una Institución Financiera para solicitar dicho crédito; para lo cual es importante conocer su definición tal como lo describe la **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009)**

Cantidad, generalmente, medida en términos monetarios.// Financieramente, la suma del capital y los intereses. Monto efectivo: La cantidad de dinero que, como efectivo o depósito a la vista, el cliente obtiene cuando efectúa un crédito. No es igual al valor contratado.

En cuanto a créditos hipotecarios, la mayoría de Instituciones financieras financian hasta el 70% del bien, en cuyo caso el Monto de crédito dependerá del valor del bien inmueble a ser adquirido; para lo cual el deudor deberá realizar una adecuada planificación para cubrir los pagos o cuotas a cancelar por la deuda contraída.

Plazo de Crédito:

Las características de un crédito, influyen en el cliente al momento de solicitarlo y elegir una u otra Institución Financiera; entre éstas características tenemos el plazo del crédito. Al plazo de crédito la **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009)** lo define

como “Es el tiempo por el cual se ha concedido la operación de crédito”; y que permiten además determinar las cuotas de pago y obviamente el interés que el cliente cancelará como valor implícito por el uso de dicho dinero.

Índice de Morosidad:

La **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012)**, nos indica que el Índice de Morosidad:

Miden el porcentaje de la cartera improductiva frente al total cartera. Los ratios de morosidad se calculan para el total de la cartera bruta y por línea de negocio.

Se deben tener en cuenta los siguientes conceptos:

Cartera de Crédito Bruta.- Se refiere al total de la Cartera de Crédito de una institución financiera (comercial, consumo, vivienda y microempresa) sin deducir la provisión para créditos incobrables.

Cartera de Crédito Neta.- Se refiere al total de la Cartera de Crédito de una institución financiera (comercial, consumo, vivienda y microempresa) deduciendo la provisión para créditos incobrables.

Cartera Improductiva.- Son aquellos préstamos que no generan renta financiera a la institución, están conformados por la cartera vencida y la cartera que no devenga intereses e ingresos.

La fórmula para calcular la Morosidad Cartera de Vivienda; es:

$$\text{Morosidad Cartera Vivienda} = \frac{\text{Cartera Improductiva Vivienda}}{\text{Cartera Bruta Vivienda}}$$

La **Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)**, establece la cobertura de la calificación de créditos para la vivienda, como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 4 Categorías días de Morosidad

CATEGORÍAS	DÍAS DE MOROSIDAD
A - 1	0
A - 2	1 - 30
A - 3	31 - 60
B - 1	61 - 120
B - 2	121 - 180
	181 - 210
C - 2	211 - 270
D	271 - 450
E	+ 450

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

La Morosidad en general la entendemos como el retraso en el pago de una obligación crediticia. De ahí que el índice de Morosidad es un indicador muy importante dentro de la parte del análisis crediticio en una Institución Financiera, ya que permite al analista financiero determinar el volumen de créditos, considerados como morosos al final del periodo objeto de estudio; sobre el total de créditos concedidos.

Captaciones:

Sabemos que a través de las captaciones que realizan las Instituciones Financieras de sus clientes, éstas pueden luego destinarlas al crédito, que es una de las bases del negocio financiero; para lo cual es importante conocer su concepto, la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009) define a las captaciones como:

Constituyen todos los recursos del público que han sido depositados en una institución financiera a través de depósitos a la vista y depósitos a plazo u otros mecanismos. Carga Financiera: Gastos que deben ser satisfechos por el cliente, originados en operaciones de crédito, pero que no constituyen una remuneración a las instituciones financieras, tales como los impuestos, corretaje de intermediarios, etc.

Para la Banca Comercial es fundamental la gestión realizada para captar recursos ya sea de personas, empresas o del gobierno; a través de diferentes productos financieros que les permita fondearse y mantenerse en el negocio y principalmente el lograr captaciones a la largo plazo, que permita una mejor gestión del dinero en el tiempo.

Crédito Bancario:

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009) define al Crédito bancario como:

Es el uso de un capital ajeno por un tiempo determinado a cambio del pago de una cantidad de dinero que se conoce como interés.// Obtención de recursos financieros en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. Crédito bancario: es un contrato por el cual una entidad financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, el cual deberá de devolver con intereses y comisiones según los plazos pactados.

El negocio de las Instituciones Financieras en su esencia es el otorgamiento de créditos, pues es a través de estas operaciones que las IFI's ganan réditos por la tasa de interés que cobran; además que es un factor fundamental en el crecimiento económico de un país; pues permiten reactivar el aparato productivo, dando impulso a las diferentes actividades económicas a través del uso del capital que las IFI's les prestan a los agentes económicos que necesitan de dinero para iniciar, continuar o mejorar su actividad económica.

Patrimonio Técnico:

La **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009)**; define al Patrimonio Técnico como:

En el Ecuador, la ley que rige para el sistema financiero, regula que el patrimonio técnico está constituido por la suma de capital pagado,

reservas, el total de las utilidades del ejercicio corriente, utilidades de ejercicios anteriores, aportes a futuras capitalizaciones, obligaciones convertibles, menos la deficiencia de provisiones, amortizaciones, y depreciaciones requeridas, desmedros, y otras partidas que la institución financiera no haya reconocido como pérdidas y que la Superintendencia de Bancos las catalogue como tales.

El Patrimonio Técnico para las Instituciones financieras, representa el valor que le permitirá cubrir riesgos inesperados, debido a casos fortuitos como por ejemplo robos, catástrofes naturales, incluso el impago de clientes considerados grandes y que no fueron considerados dentro de las provisiones por el riesgo de crédito.

Activos Productivos:

Es de suma importancia considerar a que nos referimos con Activos Productivos; pues como lo define la **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012)**:

Son aquellos que dan lugar a ingresos financieros. Éstos están compuestos por una gama muy amplia de operaciones activas con una estructura interna muy variable, de donde se distinguen, fundamentalmente: las colocaciones en créditos e inversiones en valores, en el caso de las mutualistas se consideran como productiva las inversiones en proyectos inmobiliarios excepto las registradas en 170120 (viviendas y obras terminadas).

Para el cálculo de Activos Productivos seguimos el siguiente esquema:

- 1103 Bancos y otras Instituciones Financieras*
- Más 12 Operaciones Interbancarias*
- Más 13 Inversiones*
- Más 1401 Cartera de Créditos Comercial por Vencer*
- Más 1402 Cartera de Créditos de Consumo por Vencer*
- Más 1403 Cartera de Créditos para Microempresa por Vencer*
- Más 1404 Cartera de Créditos para la Microempresa por Vencer*
- Más 1405 Cartera de Créditos Comercial Reestructurada por Vencer*
- Más 1406 Cartera de Créditos de Consumo Reestructurada por Vencer*

Más 1407 Cartera de Créditos para Microempresa Reestructurada por Vencer

Más 1408 Cartera de Créditos para la Microempresa Reestructurada por Vencer

Más 15 Deudores por Aceptaciones

Más 170105 Terrenos

Más 170110 Obras de Urbanización

Más 170115 Obras de Edificación

Más 1901 Inversiones en Acciones y Participaciones

Más 190205 Inversiones

Más 190210 Cartera de Créditos por Vencer

Más 190225 Cartera de Créditos Reestructurada por Vencer

Más 190240 Deudores por Aceptación

Más 190250 Bienes Realizables

Más 190280 Inversiones en Acciones y Participaciones

Más 190286 Fondo de Liquidez

Más 1903 Otras Inversiones en Participaciones

Son éstos activos los que le permiten a la Institución Financiera generar utilidades, siempre y cuando sean bien administrados.

Medidas de Rentabilidad:

Para la presente investigación se estableció como variable dependiente la Rentabilidad, por lo que se debe considerar las medidas de rentabilidad a través de las cuales se pueda determinar este resultado financiero y permita realizar un análisis sobre dichos resultados. Tal como lo definen

Ross, Westerfield, & Jaffe (2009):

De una manera o de otra, tienen como finalidad medir la eficacia con la que las empresas usan sus activos y la eficiencia con la que administran sus operaciones. En este grupo, el foco de atención se concentra en el renglón base, es decir, la utilidad neta. (pp. 49-50)

La forma correcta de medir la gestión de una empresa es a través de indicadores financieros y entre ellos encontramos los índices de rentabilidad, los mismos que representan en porcentaje que tan bien una empresa gestiona sus recursos o inversiones para generar utilidades y ser sustentables en el tiempo.

ROA (Rendimiento sobre Activos):

La **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012)**; conceptualiza al ROA como aquel indicador que “Mide la rentabilidad de los activos. Mayores valores de este ratio, representan una mejor condición de la empresa”

Para el cálculo de este indicador utilizamos la fórmula:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}{\text{Activo}}$$

Donde:

Utilidad o Pérdida del Ejercicio, corresponde a la diferencia entre los *ingresos* y los *gastos* del ejercicio.

Activo, se refiere a los valores del Activo registrados al finalizar el ejercicio.

Es importante considerar que la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012) establece:

Cuando los *ingresos* anuales son mayores que los *gastos* anuales, la diferencia se constituye en

3603 *Utilidad del Ejercicio*

Cuando los *gastos* anuales son mayores que los *ingresos* anuales, la diferencia se constituye en

Ambas son cuentas patrimoniales y, por tanto, forman parte del grupo de *Cuentas de Stock*, ello las hace comparables con el promedio del activo que también es una cuenta de stock.

Para **Martinez, (2006)** el ROA es:

Un indicador financiero que muestra el retorno que generan los activos. Es una medida de eficacia en el manejo de los recursos de la entidad. Se calcula como la razón entre la utilidad neta anualizada y los activos. ¿Cómo se interpreta el resultado de ROA de acuerdo a los estándares internacionales?

Escala	Interpretación
Menos de 0%	Muy Malo
Entre 0% y 1%	Malo
Entre 1% y 2%	Regular
Entre 2% y 3%	Bueno
Mayor de 3%	Muy bueno. (p.3)

El ROA nos permite determinar qué tan eficiente es una Institución Financiera en el uso de sus activos para generar utilidades.

ROE (Rendimiento sobre Capital):

La **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012)**, conceptualiza al ROE como el indicador que “Mide la rentabilidad del Patrimonio. Mayores valores de este ratio, representan una mejor condición de la empresa”

Para su cálculo utilizamos la fórmula:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}{\text{Patrimonio} - \text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}$$

Donde:

Utilidad o Pérdida del Ejercicio, corresponde a la diferencia entre los *ingresos* y los *gastos* del ejercicio.

Patrimonio – Utilidad o Pérdida del Ejercicio Es el valor del Patrimonio al final del ejercicio económico, libre de las utilidades o pérdidas que ha generado.

3 *Patrimonio*
Menos 3603 *Utilidad del Ejercicio*
Más 3604 *Pérdida del Ejercicio*

Se debe considerar también para el cálculo lo siguiente según la **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012)**:

Utilidad o Pérdida del Ejercicio Como *Ingresos* y *Gastos* pertenecen al grupo de las *Cuentas de Flujo*, para que su diferencia pueda ser comparada con el *Activo Total*, que pertenece al grupo de las *Cuentas de Stock*, debe realizarse una estimación previa de *Ingresos* anuales y *Gastos* anual, esto es, dividiendo el valor de cada uno para el número de meses al que corresponde, para obtener un promedio mensual que al multiplicarlo por 12 resulte en un total global (anual).

El ROE para **Martinez (2006)**:

Mide el rendimiento promedio del patrimonio invertido por los accionistas de la entidad financiera.

Se calcula como la razón entre la utilidad neta anualizada y el patrimonio neto promedio.

¿Cómo se interpreta el resultado de ROE de acuerdo a estándares internacionales?

Escala	Interpretación
Menos 0%	Muy Malo
Entre 0% y 5%	Malo
Entre 5% y 15%	Regular
Entre 15% y 25%	Bueno
Mayor de 25%	Muy bueno. (p.2-3)

Este indicador nos permite medir la capacidad de una Institución Financiera, para generar utilidades con el uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

2.5. Hipótesis

La concesión de créditos hipotecarios incide en la rentabilidad de la Banca Privada del Cantón Latacunga?

2.6. Señalamiento de las Variables

2.6.1 Variable independiente: Créditos hipotecarios

2.6.2 Variable dependiente: Rentabilidad

2.6.3 Unidad de observación: Banca Privada del Cantón
Latacunga

2.6.4 Términos de relación: incide en la

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Modalidad Básica de la Investigación

La presente investigación es predominantemente cuantitativa por las siguientes razones:

- Se utilizará la estadística, como base para determinación de resultados.
- Se realizará la Prueba de la hipótesis planteada.
- Se desarrollará a través de un proceso secuencial, y deductivo.
- Se analizará la realidad de un forma objetiva.

Sampieri, Collado, & Lucio (2010); describen al enfoque cuantitativo como:

El enfoque cuantitativo (que representa, como dijimos, un conjunto de procesos) es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es riguroso, aunque, desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando métodos estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la(s) hipótesis. (p.4)

Además Sampieri, Collado, & Lucio (2010) nos dicen que el enfoque cuantitativo tiene las siguientes características:

El investigador o investigadora plantea un problema de estudio delimitado y concreto. Sus preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas.

Una vez planteado el problema de estudio, el investigador o investigadora considera lo que se ha investigado anteriormente (la revisión de la literatura) y construye un marco teórico (la teoría que habrá de guiar su estudio), del cual deriva una o varias hipótesis (cuestiones que va a examinar si son ciertas o no) y las somete a prueba mediante el empleo de los diseños de investigación apropiados. Si los resultados corroboran las hipótesis o son congruentes con éstas, se aporta evidencia en su favor. Si se refutan, se descartan en busca de mejores explicaciones y nuevas hipótesis. Al apoyar las hipótesis se genera confianza en la teoría que las sustenta. Si no es así, se descartan las hipótesis y, eventualmente, la teoría. (pp.4-6)

3.2. Nivel o Tipo de Investigación

3.2.1. Investigación de campo

Según **Herrera, Medina, & Naranjo (2010)**:

Investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto. (p.95)

3.2.2. Investigación bibliográfica-documental

Para Herrera, Medina, & Naranjo (2010):

La investigación documental-bibliográfica tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias).

Su aplicación se recomienda especialmente en estudios sociales comparados de diferentes modelos, tendencias, o de realidades socioculturales; en estudios geográficos, históricos, geopolíticos, literarios, entre otros. (p.95)

3.2.3. Investigación exploratoria

Según **Sampieri, Collado, & Lucio (2010)**:

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas.

Valor

Los estudios exploratorios sirven para familiarizarnos con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa respecto de un contexto particular, investigar nuevos problemas, identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones futuras, o sugerir afirmaciones y postulados. (p.79)

3.2.4. Investigación descriptiva

Para **Sampieri, Collado, & Lucio (2010)** la investigación descriptiva:

Con frecuencia, la meta del investigador consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.

Valor

Así como los estudios exploratorios sirven fundamentalmente para descubrir y prefigurar, los estudios descriptivos son útiles para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación.

En esta clase de estudios el investigador debe ser capaz de definir, o al menos visualizar, qué se medirá (qué conceptos, variables, componentes, etc.) y sobre qué o quiénes se recolectarán los datos (personas, grupos, comunidades, objetos, animales, hechos, etc.).(p.80)

3.3. Población y Muestra

3.3.1. Población

Herrera, Medina, & Naranjo (2010) nos dicen “La población es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características” (p.98).

La presente investigación tendrá como poblaciones objetivo:

- Las Instituciones Financieras Privadas, que ofertan Crédito Hipotecario en el Cantón Latacunga, y;
- Número de Hogares en el Cantón Latacunga, considerando la Población Urbana Económicamente Activa Ocupada del Cantón.

3.3.1.1. Población Objetivo 1: Instituciones Financieras Privadas que ofertan Crédito Hipotecario en el Cantón Latacunga:

En el cantón Latacunga, existen 18 Instituciones Financieras Privadas, que ofertan el producto financiero Crédito Hipotecario.

Para definir los Bancos, Cooperativas y Mutualistas que ofertan créditos hipotecarios en el cantón Latacunga, se consideró los datos presentados por la Superintendencia de Bancos y Seguros así como de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en base a la distribución geográfica del Total de la cartera de vivienda al 31 de Octubre del 2014 (Ver Anexo 1). Se determinó entonces, que las Instituciones Financieras del sector privado que ofertan créditos hipotecarios en el Cantón Latacunga son:

Tabla 5 Instituciones financieras registradas en la S.B.S. que ofertan Créditos Hipotecarios en el Cantón Latacunga

NOMBRE INSTITUCIÓN	CODIGO DE OFICINA	NOMBRE DE OFICINA	RUC	PROVINCIA	CANTON	CIUDAD / PARROQUIA	DIRECCION	TELEFONO	FECHA APERTURA	FECHA RESOLUCION APERTURA	CODIGO RESOLUCION APERTURA
BP AUSTRO	1003	LATACUNGA	0190055965001	DE COTOPAXI	LATACUNGA	LATACUNGA	CALLE QUITO Y GUAYAQUIL	3812740	1996/apr/12	1996/feb/13	96-136
BP GUAYAQUIL	1003	LATACUNGA	0990049459001	DE COTOPAXI	LATACUNGA	LATACUNGA	GENERAL MALDONADO 720 Y	813900	1999/sep/27	---	0098-0036
BP PRODUBANCO	1176	LATACUNGA	---	DE COTOPAXI	LATACUNGA	LA MATRIZ	CALLE PADRE SALCEDO 43-28 ENTRE LAS CALLES QUITO Y BELISARIO QUEVEDO	---	---	2007/jul/11	SBS-INIF-2007-593
BP LITORAL	1005	BANCO DEL LITORAL S.A.	0990981930001	DE COTOPAXI	LATACUNGA	LA MATRIZ	GUAYAQUIL E/BELISARIO QUEVEDO Y 2 DE MAYO	5933809392	2001/dec/05	2000/dec/05	IBG-2001-084
BP PACIFICO	367	LA MALTERÍA PLAZA	---	DE COTOPAXI	LATACUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	AV. PANAMERICANA NORTE Y AV. BENJAMIN TERÁN ENTRE MARCO SUBIA Y CATAZO	---	---	2012/nov/13	IDG-DJYTL-2012-095

NOMBRE INSTITUCIÓN	CODIGO DE OFICINA	NOMBRE DE OFICINA	RUC	PROVINCIA	CANTON	CIUDAD / PARROQUIA	DIRECCION	TELEFONO	FECHA APERTURA	FECHA RESOLUCION APERTURA	CODIGO RESOLUCION APERTURA
BP INTERNACIONAL	1083	SUCURSAL LATA CUNGA	1790098354001	DE COTOPAXI	LATA CUNGA	LA MATRIZ	CALLE QUIJANO Y ORDOÑEZ 4-151 Y GENERAL MALDONADO, ESQUINA	(03)811-224/ 814-428	2002/jul/02	2002/jul/02	SBS-INIF-2002-0484
BP PICHINCHA	1006	SUCURSAL LATA CUNGA	1790010937001	DE COTOPAXI	LATA CUNGA	LATA CUNGA	QUITO 7195 Y P.SALCEDO FRENTE AL PARQ.V.	(03)811-000	1959/nov/22	—	SB-59-428
BP PROCREDIT	1002	AGENCIA LATA CUNGA	1791269225001	DE COTOPAXI	LATA CUNGA	LA MATRIZ	Padre Salcedo 5-25 Sanchez de Orellana y Quito	(03)-810989 / 660050 / 660051	2002/mar/14	2002/jan/09	SB-INIF-2002-0018
BP BANCODESARROLLO	1002	CODESARROLLO	0990247536001	DE COTOPAXI	LATA CUNGA	ELOY ALFARO (SAN FELIPE)	Av.5 de Junio 5719 y R.Langoa	(03)2803-382	2000/feb/02	2000/feb/02	SB-INCOOP-2000-0350
BP GENERAL RUMIÑAHUI	1024	LATA CUNGA	1790864316001	DE COTOPAXI	LATA CUNGA	LATA CUNGA	Quito No.1602 y Padre Salcedo	03 2660-700	2004/apr/19	2004/feb/20	2004-0260
MUTUALISTA PICHINCHA	1002	LATA CUNGA	1790075494001	DE COTOPAXI	LATA CUNGA	LA MATRIZ	Calle Quito 1497 y General Maldonado esquina	3810272	1973/jun/26	1973/apr/26	OFICIO NO. 354

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (S.B.S.)
Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Tabla 6 Organizaciones registradas en la S.E.P.S. que ofertan Créditos Hipotecarios en el Cantón Latacunga

SECTOR	RUC	RAZON SOCIAL	PROVINCIA	CANTON	PARROQUIA	DIRECCION	TELEFONO	ESTADO ROEPS (AL 07 DE ENERO 2014)	NUMERO DE RESOLUCION SEPS
SFPS	1790567699001	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE LTDA.	PICHINCHA	QUITO	QUITO	CAÑARIS OE6-140 MARISCAL SUCRE	022640508	APROBACIÓN DE DIRECTIVA	SEPS-ROEPS-2013-000182
SFPS	0590052000001	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	COTOPAXI	LATACUNGA	LA MATRIZ	SANCHEZ DE ORELLANA 1544 RAMIREZ FITA	032807900	APROBACIÓN DE DIRECTIVA	SEPS-ROEPS-2013-000342
SFPS	1890037646001	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO LTDA	TUNGURAHUA	AMBATO	MATRIZ	SUCRE S/N QUITO	032420445	APROBACIÓN DE DIRECTIVA	SEPS-ROEPS-2013-000052
SFPS	1890001323001	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS LTDA	TUNGURAHUA	AMBATO	AMBATO	LALAMA 0639 SUCRE	032829460	APROBACIÓN DE ESTATUTOS	SEPS-ROEPS-2013-000509
SFPS	1890003628001	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA	TUNGURAHUA	AMBATO	MATRIZ	MONTALVO S/N 12 DE NOVIEMBRE	032823582	APROBACIÓN DE DIRECTIVA	SEPS-ROEPS-2013-000143
SFPS	0590041920001	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 9 DE OCTUBRE LTDA.	COTOPAXI	SALCEDO	SAN MIGUEL	9 DE OCTUBRE S/N 24 DE MAYO	032728259	APROBACIÓN DE ESTATUTOS	SEPS-ROEPS-2013-000217
SFPS	1890080967001	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	TUNGURAHUA	AMBATO	AMBATO	MONTALVO 3-43 ROCAFUERTE	032412475	APROBACIÓN DE DIRECTIVA	SEPS-ROEPS-2013-000421

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (S.E.P.S.)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

3.3.1.2. Población Objetivo 2: Número de Hogares en el Cantón Latacunga, considerando la Población Urbana Económicamente Activa del Cantón:

Para determinar el Número de Hogares en el Cantón Latacunga, se tendrá como base la población urbana del Cantón Latacunga proyectada al 2014, según datos del **Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Latacunga (2013)**:

Con los datos del censo del año 2010, la población del cantón Latacunga, nos permiten realizar una proyección de población hacia el año 2026, que relacionado a las proyecciones con base del censo 2001, indican que la ciudad tiene un alto índice de crecimiento, lo que se explica por la gran migración que se ha producido, especialmente desde los sectores occidentales de nuestra provincia e inclusive nacional, que se ha asentado especialmente en parroquias con alta demanda de mano de obra para florícolas.

Asimismo, de la población total el 50,7% constituye la Población Económicamente Activa (PEA) –dividido en 49,7% como ocupados y 1,0% en calidad de desocupados.

La diferencia se divide así: 31,7% constituye la Población Económicamente Inactiva (PEI) y el 17,6% es la población de menos de 10 años. (p.17)

Gráfico 8 Población del Cantón Latacunga proyectada

POBLACION	CUATRIENIOS				
	2010	2014	2018	2022	2026
TOTAL CANTONAL	170.489	183.446	186.932	190.483	194.103
URBANO	63.842	68.694	69.999	71.329	72.684
RURAL	106.647	114.752	116.932	119.154	121.418

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Latacunga –
Septiembre 2013

Según los datos del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Latacunga al 2013, la Población Económicamente Activa ocupada; es decir quienes trabajan en una actividad económica, representan el 49,7% del Total de la Población; a continuación se presenta la P.E.A ocupada del Cantón Latacunga según proyección para los cuatrienios 2014, 2018, 2022 y 2026:

Tabla 7 Población Económicamente Activa ocupada del Cantón Latacunga

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA OCUPADA DEL CANTÓN LATACUNGA	CUATRIENIOS			
	2014	2018	2022	2026
TOTAL CANTONAL	91.173	92.905	94.670	96.469
URBANO	34.141	34.790	35.451	36.124
RURAL	57.032	58.115	59.220	60.345

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Latacunga –

Septiembre 2013

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

3.3.2. Muestra

Para **Herrera, Medina, & Naranjo (2010)**, a la muestra la define así:

En muchos casos, no se puede investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o porque no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de los elementos de un conjunto, de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio.

- La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y además ofrecer la ventaja de ser la más práctica, la más económica y la más eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que por más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtienen de ésta y el resultado del universo; esta diferencia es lo que se conoce como error de muestreo (E); por esta razón, mientras más grande es la muestra es menor el error de muestreo, y por lo tanto existe mayor confiabilidad en sus resultados. (pp. 98-99)

Al extraer la muestra los autores **Herrera, Medina, & Naranjo (2010)**; nos sugieren:

- Definir el universo que sirve de base para la muestra.
- Disponer de un registro del universo, es decir, una lista de sus elementos.
- Determinar el tamaño de la muestra, para obtener el resultado al menor costo, menor tiempo y con el personal indispensable.
- Lograr que la muestra sea representativa, es decir, que refleje las características del universo, en la misma proporción.
- Aplicar en la muestra los procedimientos e instrumentos de recolección de información. (p.99)

Una vez establecida la población económicamente activa ocupada en el sector urbano del cantón Latacunga, consideramos el Promedio de Personas por Hogar, en función de los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos I.N.E.C., que según el último censo realizado de población y vivienda del año 2010, el número promedio de personas por hogar en el cantón Latacunga es de 3.91, de tal manera que el tamaño de población considerada es:

$N = \text{Población Urbana Económicamente Activa Ocupada del Cantón Latacunga} / \text{Promedio de Personas por Hogar del Cantón Latacunga}$

$N = \text{Número de hogares en el Cantón Latacunga considerando la población urbana económicamente activa ocupada.}$

$N = 34.141 / 3.91$

$N = 8.732 \text{ hogares}$

3.3.2.1. Cálculo del tamaño de muestra si se conoce el tamaño de la población

Como el valor de la población es de 8.732 hogares, menor que 10.000 se utiliza para el cálculo del tamaño de la muestra la siguiente expresión en muestreos probabilísticos:

$$n = \frac{Z_{\frac{\alpha}{2}}^2 pqN}{E^2(N-1) + Z_{\frac{\alpha}{2}}^2 pq}$$

Los siguientes elementos de la expresión se establecen de acuerdo a los criterios:

Tamaño de la población (N)= 8.732 hogares.

Las siguientes probabilidades establecen la ocurrencia de un determinado evento, en nuestro caso se consideró el evento de que un hogar realice

un crédito hipotecario en el sistema financiero, para esto se aplicó un muestreo piloto de 50 personas obteniendo los siguientes datos:

Probabilidad que un hogar realice un crédito hipotecario= 0,30

Probabilidad de que un hogar no realice un crédito hipotecario=0,70.

Nivel de confianza= Para nuestro estudio tomamos un 95% de confianza esto significa que en el muestreo que se realizó el 95% de todas las muestras seleccionadas se encontrarán alrededor del parámetro poblacional que en nuestro caso es la proporción de hogares que realizaron un crédito hipotecario.

Valor estandarizado (z)= Este valor se obtuvo de la tabla de la curva normal, que corresponde a un valor de 1,96.

Error máximo permitido= Es el valor que se estableció entre la estimación de la proporción de hogares que realizaron crédito hipotecario, de la muestra con respecto al valor proporcional de la población, que en este caso es de 5%.

Al aplicar la fórmula reemplazando los elementos obtenemos el tamaño de la muestra.

Tamaño de la muestra (n)= 311

3.4. Operacionalización de Variables

3.4.1. Operacionalización de la Variable Independiente

Tabla 8 Matriz de Operacionalización Variable Independiente

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: Crédito Hipotecario				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
<p>El crédito hipotecario se conceptúa como:</p> <p>Préstamo que tiene como garantía un bien (habitualmente un inmueble). En caso de que el prestatario no pueda hacer frente a la devolución de la deuda, el prestamista podrá ejecutar la hipoteca, con lo que el bien pasará a formar parte de su patrimonio. Este préstamo es un instrumento de financiación muy utilizado en la adquisición de viviendas.</p>	<p><i>Prestatario</i></p>	<p>Características socioeconómicas: Edad Estado Civil Número de hijos Actividad Económica Nivel de Ingresos</p>	<p>Su edad está comprendida entre los rangos: 25-30;30-35;35-40;40-45 Más de 45</p>	<p>Encuesta realizada a una muestra de la Población Económicamente Activa del Cantón Latacunga. (VER ANEXO No. 2)</p>
			<p>Su estado civil es: Soltero; Casado; Divorciado; Unión de Hecho</p>	
			<p>Número de hijos? 0;1;2;3;4;5; más de 5</p>	
			<p>Su actividad económica es? Empleado Público; Empleado Privado; Dueño de su empresa; Otro</p>	
			<p>Su ingreso mensual es?</p>	
			<p>Tiene vivienda propia?</p>	
			<p>Ha realizado un crédito hipotecario?</p>	

	<i>Instrumento de financiación</i>	Destino del Crédito Monto del crédito. Tasa de Interés (Precio del Préstamo) Requisitos para el crédito. Tiempo de concesión del crédito. Plazo del crédito Variedad de servicios. Confianza en la Institución	El crédito hipotecario fue destinado para? En qué Institución Financiera realizó el crédito? El monto de su crédito fue? La tasa de interés de su crédito es/fue? Cuál es/fue el porcentaje de interés que le cobró la Institución en la que efectuó el crédito? El tiempo de proceso de concesión de crédito fue? El plazo de crédito fue? Entre los factores por los que eligió la Institución financiera están:	
	<i>Devolución de la deuda</i>	Riesgo de Crédito: Impagos Reestructuración de deuda	Ha incumplido alguna cuota de su préstamo? Ha solicitado una reestructuración de su deuda?	

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

3.4.2. Operacionalización de la Variable Dependiente

Tabla 9 Matriz de Operacionalización Variable Dependiente

OPERACIONALIZACION DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: Nivel de Rentabilidad de la Banca Privada				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
<p>La rentabilidad de una Institución Financiera se conceptúa como: Es la capacidad que tiene un IF de producir rendimientos. La rentabilidad es la remuneración que se percibe como compensación por la preferencia por la liquidez cedida y por los riesgos asumidos, en concepto, los de mercado y de crédito. La rentabilidad será tanto más alta cuanto mayores sean esos riesgos, es decir, cuanto menores sean la liquidez y la seguridad. La rentabilidad se mide como la corriente de ingresos que se obtiene en un período de tiempo y se suele expresar en términos de tipo de</p>	Liquidez		¿Considera Ud. que el crédito podría crecer más si la Institución decidiera disminuir su liquidez y prestar más?	Encuesta realizada a los Gerentes de las Instituciones Financieras Privadas, que ofertan el producto financiero Crédito Hipotecario en el segmento de vivienda, en el cantón Latacunga. (VER ANEXO No. 3)
	Rendimientos	Índices Financieros	<p>¿Cómo calificaría Ud. los índices de rentabilidad de su Institución, en función de los promedios de rentabilidad del sistema publicados por el organismo de control autorizado?</p> <p>¿Considera Ud. que la concesión de créditos hipotecarios incide en la rentabilidad actual de su Sucursal/Agencia?</p>	

<p>interés, o porcentaje sobre alguna medida del valor del IF</p>	<p>Riesgos asumidos, en concepto, los de mercado y de crédito.</p>	<p>Riesgo de Mercado Riesgo de Crédito</p>	<p>¿Cree Ud. que ha existido una desaceleración en la demanda del crédito hipotecario, en su Institución durante el último año?</p> <p>¿Para Ud. qué factores han incidido para la desaceleración en la demanda del crédito hipotecario de su Institución?</p> <p>¿Para Ud. cuál es el principal competidor en el mercado financiero en cuanto a créditos de vivienda?</p> <p>¿Por qué cree Ud. que la Institución mencionada en la pregunta anterior tiene mayor ventaja sobre su Institución?</p> <p>¿Qué medidas ha tomado para disminuir el riesgo de crédito en el segmento de vivienda?</p>	
---	--	--	---	--

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

3.5. Plan de Recolección de Información

3.5.1. Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados

Para la presente investigación las personas que serán sujeto de estudio serán:

Número de hogares en el Cantón Latacunga considerando la población urbana económicamente activa ocupada.

Los Gerentes de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga, que ofertan Créditos Hipotecarios.

3.5.2. Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.

Además se realizará el análisis de documentación bibliográfica que permita la interpretación, comprender y explicar puntualmente el problema de estudio.

El tipo de información útil para la presente investigación será:

Primaria

Secundaria

Tabla 10 Técnicas e Instrumentos de investigación

Tipo de Información	Técnicas de Investigación	Instrumentos para recolectar información
Primaria	Investigación de campo	Encuesta
Secundaria	Análisis de Documentos (Lectura Científica)	Libros, Revistas, Tesis, Internet Informes Técnicos.

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

3.6. Plan de Procesamiento de la Información

3.6.1. Plan de análisis e interpretación de resultados

Tabla 11 Preguntas Básicas

PREGUNTAS	EXPLICACIÓN
¿Para qué?	Alcanzar los objetivos planteados de la investigación.
¿De qué Personas y Objetos?	A los hogares del Cantón Latacunga Gerentes de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga que ofertan Créditos Hipotecarios.
¿Qué aspectos?	La concesión de los Créditos Hipotecarios Rentabilidad de la Banca Privada del cantón Latacunga
¿Quién?	Nilda Avellán Herrera

¿Cuándo?	Durante el período: Julio– Diciembre 2014
¿Dónde?	Cantón Latacunga-Provincia Cotopaxi
¿Cuántas veces?	Las veces que sea necesario
¿Qué técnicas de recolección?	Encuestas
¿Con qué instrumentos?	Cuestionario
¿En qué situación?	Disminución de operaciones crediticias destinadas a la vivienda por la Banca Privada del Cantón Latacunga.

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Para el presente trabajo investigativo se utilizará las aplicaciones del programa SPSS (Statistical Product and Service Solutions); para el procesamiento de la información, que permitan la interpretación de los resultados obtenidos de la aplicación de la Encuesta.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de los Resultados

Se realizó la investigación en el Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi, específicamente a Las Instituciones Financieras Privadas, que ofertan el Crédito Hipotecario en el cantón Latacunga, y al Número de hogares en el Cantón Latacunga considerando la población urbana económicamente activa.

En el presente capítulo se presenta el análisis y la interpretación de los resultados, obtenidos a través de la utilización de la técnica de la encuesta dirigida a los hogares del Cantón Latacunga, así como también la técnica de la entrevista dirigida a los Gerentes de Las Instituciones Financieras Privadas, que ofertan Créditos Hipotecarios en el Cantón Latacunga. El instrumento utilizado para ambas técnicas fue el cuestionario.

Para la tabulación de datos se diseñaron cuadros estadísticos en el cual se detalla la pregunta, opciones para respuesta, respuestas obtenidas, porcentaje de equivalencia al total así como también su figura para una mejor visualización y explicación, además consta su análisis e interpretación individual a cada pregunta.

Adicionalmente a través de la información secundaria, como los informes técnicos presentados por los Organismos de Control como la Superintendencia de Bancos y Seguros; y de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se obtuvo del portal de internet de éstas Instituciones información acerca de la Cartera de Crédito de Vivienda de cada Institución a nivel nacional y por Cantón, con lo que se determinó la participación del crédito hipotecario

por Institución en el Cantón Latacunga. Con estos datos se estimaron los ingresos generados por intereses ganados del crédito de vivienda por Institución, lo que permitió determinar el Rendimiento del Crédito de Vivienda para cada Institución Financiera del Cantón Latacunga que oferta créditos hipotecarios.

Cabe recalcar que la investigación proporcionó toda la información necesaria para alcanzar con éxito los objetivos específicos propuestos, siendo éstos:

- Establecer las principales características de los clientes de créditos hipotecarios de la banca privada del Cantón Latacunga; a fin de conocer los factores que predominan en los clientes al momento de realizar un crédito hipotecario.
- Determinar el nivel de rentabilidad de la banca privada del Cantón Latacunga, con la finalidad de evidenciar el comportamiento de la cartera de crédito de vivienda.
- Proponer estrategias de negocios que aporten a las Instituciones de la Banca Privada del Cantón Latacunga, en fortalecer los procesos para la concesión de créditos hipotecarios.

4.1.1. Encuesta a los hogares del Cantón Latacunga

La encuesta se aplicó a una muestra aleatoria de 311 hogares del Cantón Latacunga con el objetivo principal de:

- Establecer qué factores inciden en los clientes, al momento de acceder a un crédito hipotecario en las Instituciones de la banca privada, del Cantón Latacunga.

A continuación se presenta el análisis de los resultados:

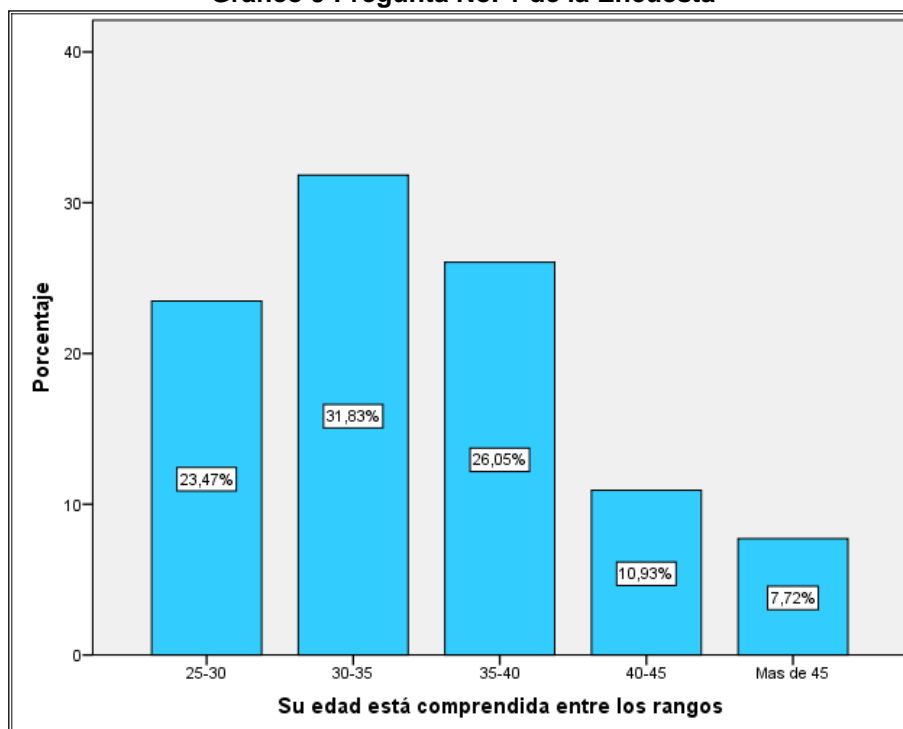
Tabla 12 Pregunta No. 1 de la Encuesta

Su edad está comprendida entre los rangos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	25-30	73	23,5	23,5	23,5
	30-35	99	31,8	31,8	55,3
	35-40	81	26,0	26,0	81,4
	40-45	34	10,9	10,9	92,3
	Mas de 45	24	7,7	7,7	100,0
	Total	311	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 9 Pregunta No. 1 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

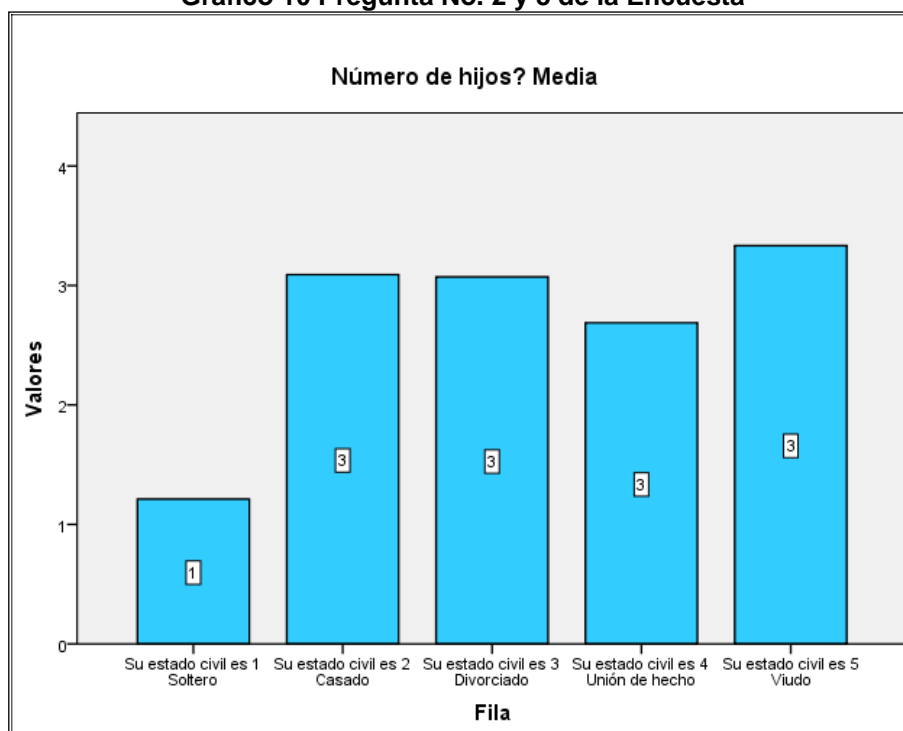
De la Tabla No. 12 representada en el gráfico No. 9 podemos identificar que de la muestra perteneciente al número de hogares en el Cantón Latacunga considerando la población económicamente activa, se determinó que las personas encuestadas están en un rango de edad entre 30 a 35 años.

Tabla 13 Pregunta No. 2 y 3 de la Encuesta

		Número de hijos?	
		Media	Desviación típica
Su estado civil es	1 Soltero	1	0
	2 Casado	3	1
	3 Divorciado	3	1
	4 Unión de hecho	3	1
	5 Viudo	3	2

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 10 Pregunta No. 2 y 3 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

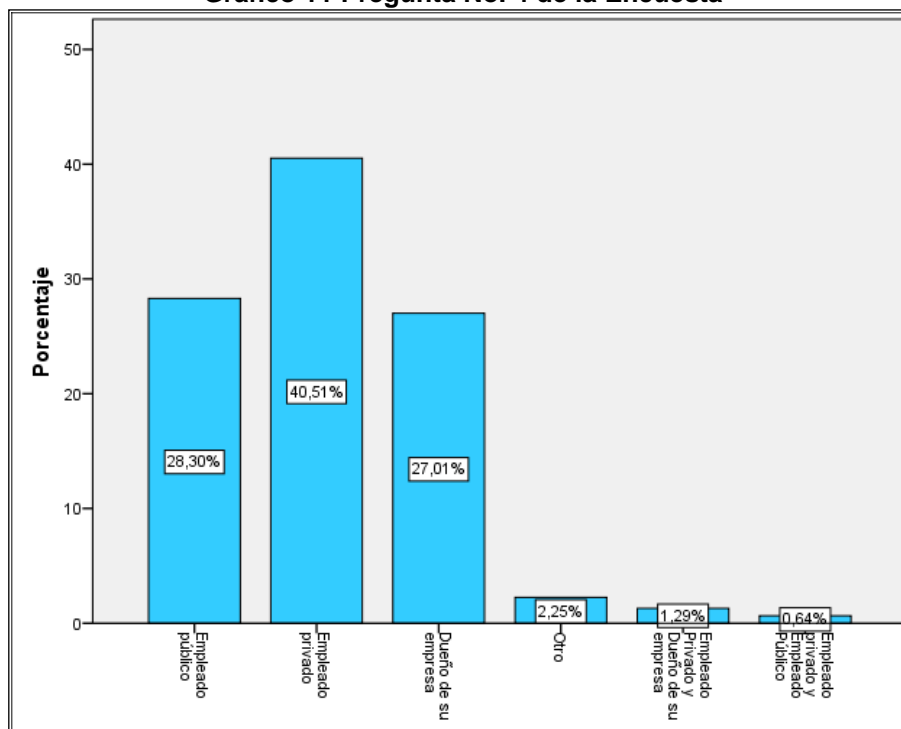
De la Tabla No. 13 representado en el gráfico No. 10 podemos evidenciar que las personas encuestadas con estado Civil Casado, Divorciado; Unión de hecho; y Viudo; tienen un promedio de 3 hijos. Mientras que las personas encuestadas con estado civil Soltero tienen en promedio 1 hijo.

**Tabla 14 Pregunta No. 4 de la Encuesta
Su actividad económica es?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 Empleado público	88	28,3	28,3	28,3
	2 Empleado privado	126	40,5	40,5	68,8
	3 Dueño de su empresa	84	27,0	27,0	95,8
	4 Otro	7	2,3	2,3	98,1
	5 Empleado Privado y Dueño de su empresa	4	1,3	1,3	99,4
	6 Empleado privado y Empleado Público	2	,6	,6	100,0
	Total	311	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 11 Pregunta No. 4 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 14 representado en el gráfico No. 11 podemos identificar que la mayoría de personas encuestadas, con un 40,51% trabajan en empresas del sector privado; en segundo lugar tenemos que un 28,30% de los encuestados son Empleados Públicos.

Tabla 15 Pregunta No. 5 de la Encuesta

		Su ingreso mensual es?									
		1 Entre \$340 a \$500		2 Entre \$500 a \$800		3 Entre \$800 a \$1,000		4 Entre \$1,000 a \$1,200		5 Más de \$1,200	
		Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna
Su estado civil es	1 Soltero	29	25,7%	16	15,2%	6	10,9%	0	,0%	0	,0%
	2 Casado	74	65,5%	71	67,6%	37	67,3%	18	78,3%	11	91,7%
	3 Divorciado	6	5,3%	10	9,5%	6	10,9%	4	17,4%	1	8,3%
	4 Unión de hecho	3	2,7%	8	7,6%	4	7,3%	1	4,3%	0	,0%
	5 Viudo	1	,9%	0	,0%	2	3,6%	0	,0%	0	,0%
	Total	113	100,0%	105	100,0%	55	100,0%	23	100,0%	12	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 15, podemos evidenciar que son las personas con estado civil Casado, quienes tienen una mayor participación en cuanto a cada uno de los rangos de sueldos establecidos. Para el rango de sueldo de \$1,000 a \$ 1,200 dólares tenemos con un 78,3% a las personas Casadas con la mayor participación. Para el rango de sueldo de Más de 1,200 dólares observamos que con un 91,7% nuevamente son las personas Casadas quienes tienen una mayor participación ganando Más de 1,200 dólares al mes.

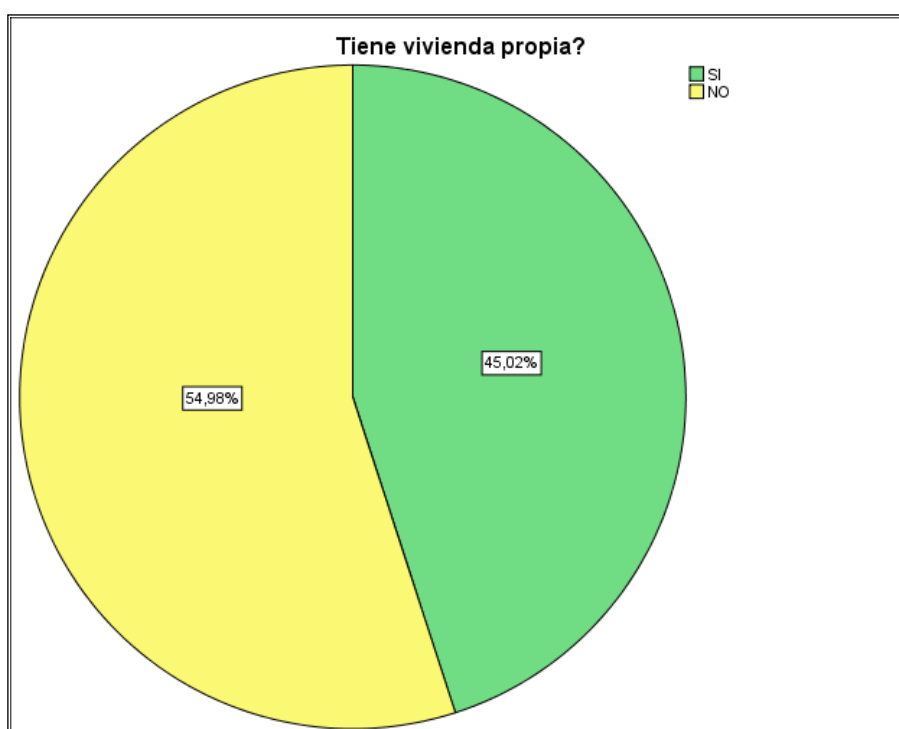
Tabla 16 Pregunta No. 6 de la Encuesta

Tiene vivienda propia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 SI	140	45,0	45,0	45,0
	2 NO	171	55,0	55,0	100,0
	Total	311	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 12 Pregunta No. 6 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 16 representado en el gráfico No. 12 podemos identificar que la mayoría de personas encuestadas el 54,98% No cuentan actualmente con una vivienda propia. Este segmento representarían los clientes potenciales para las Instituciones Financieras que podrían ser objeto de un crédito hipotecario.

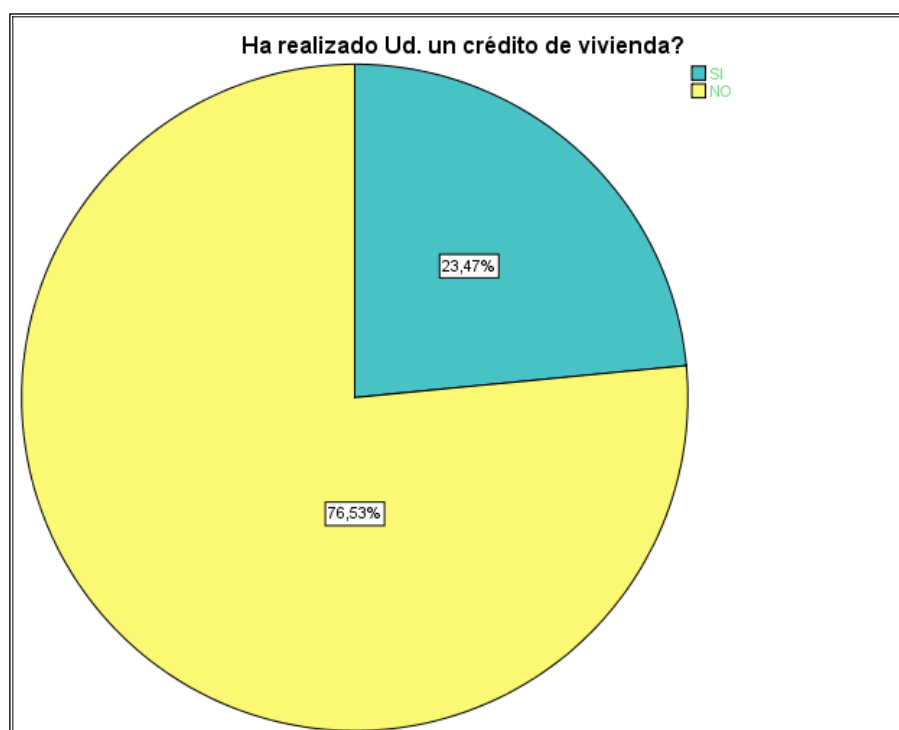
Tabla 17 Pregunta No. 7 de la Encuesta

Ha realizado Ud. un crédito de vivienda?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 SI	73	23,5	23,5	23,5
	2 NO	238	76,5	76,5	100,0
	Total	311	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 13 Pregunta No. 7 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

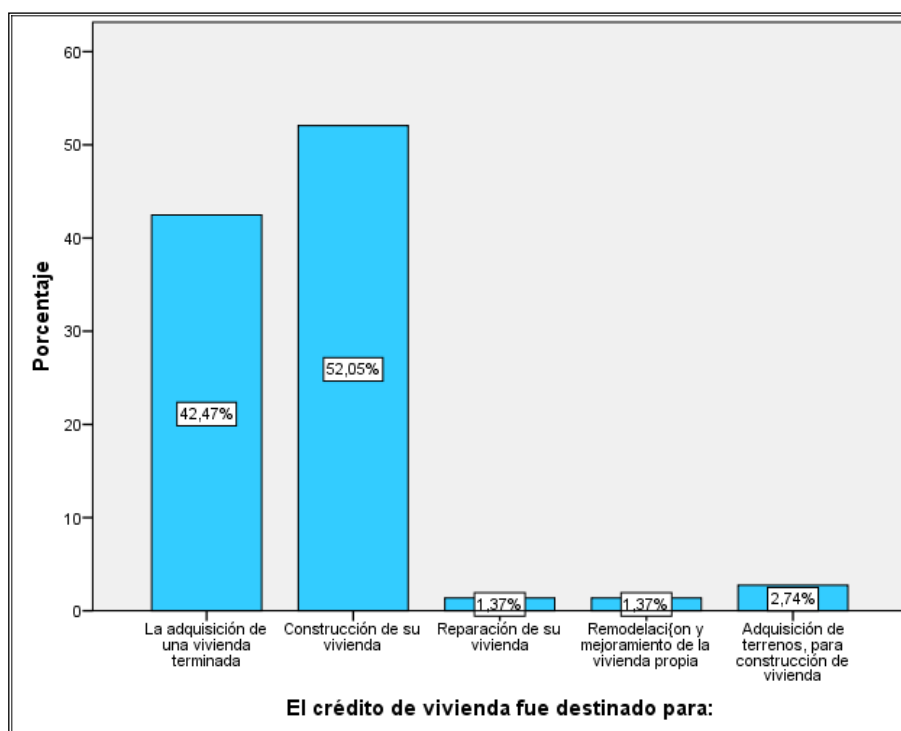
De la Tabla No. 17 representado en el gráfico No. 13 se evidencia que el 23,47% de las personas encuestadas Si han realizado un crédito de vivienda; de quienes se obtuvo información valiosa acerca de las características del crédito de vivienda y de los factores que más influyeron para elegir la Institución Financiera en la que las personas encuestadas realizaron el crédito.

Tabla 18 Pregunta No. 8 de la Encuesta
El crédito de vivienda fue destinado para:

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 La adquisición de una vivienda terminada	31	42,5	42,5	42,5
	2 Construcción de su vivienda	38	52,1	52,1	94,5
	3 Reparación de su vivienda	1	1,4	1,4	95,9
	4 Remodelación y mejoramiento de la vivienda propia	1	1,4	1,4	97,3
	5 Adquisición de terrenos, para construcción de vivienda	2	2,7	2,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 14 Pregunta No. 8 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 18 representado en el gráfico No. 14 se identifica que la mayoría de las personas encuestadas 52,05%, destinaron su crédito para la construcción de su vivienda, y en segundo lugar con un 42,47% destinaron el crédito para la adquisición de una vivienda terminada; este resultado posiblemente se deba a que el costo de una vivienda terminada es mucho mayor que el valor que se destina para la construcción de la vivienda.

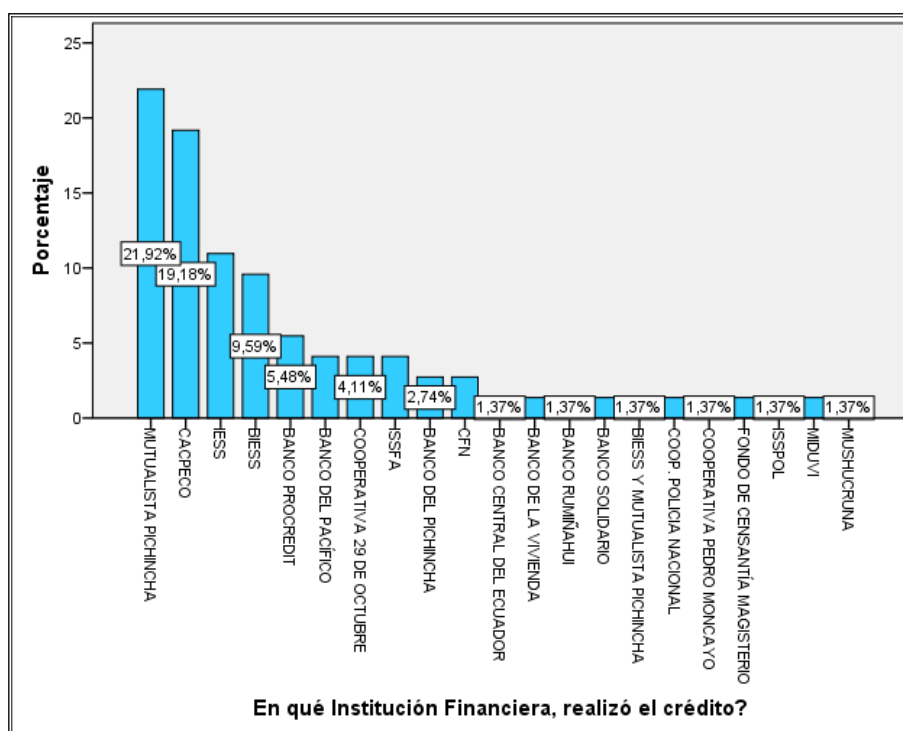
Tabla 19 Pregunta No. 10 de la Encuesta

En qué Institución Financiera, realizó el crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MUTUALISTA PICHINCHA	16	21,9	21,9	21,9
	CACPECO	14	19,2	19,2	41,1
	IESS	8	11,0	11,0	52,1
	BIESS	7	9,6	9,6	61,6
	BANCO PROCREDIT	4	5,5	5,5	67,1
	BANCO DEL PACÍFICO	3	4,1	4,1	71,2
	COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE	3	4,1	4,1	75,3
	ISSFA	3	4,1	4,1	79,5
	BANCO DEL PICHINCHA	2	2,7	2,7	82,2
	CFN	2	2,7	2,7	84,9
	BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	1	1,4	1,4	86,3
	BANCO DE LA VIVIENDA	1	1,4	1,4	87,7
	BANCO RUMIÑAHUI	1	1,4	1,4	89,0
	BANCO SOLIDARIO	1	1,4	1,4	90,4
	BIESS Y MUTUALISTA PICHINCHA	1	1,4	1,4	91,8
	COOP. POLICIA NACIONAL	1	1,4	1,4	93,2
	COOPERATIVA PEDRO MONCAYO	1	1,4	1,4	94,5
	FONDO DE CENSANTÍA MAGISTERIO	1	1,4	1,4	95,9
	ISSPOL	1	1,4	1,4	97,3
	MIDUVI	1	1,4	1,4	98,6
MUSHUCRUNA	1	1,4	1,4	100,0	
Total	73	100,0	100,0		

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 15 Pregunta No. 10 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 19 representado en el gráfico No. 15 podemos identificar que la mayor participación con un 21,92% tenemos a la Mutualista Pichincha, como la Institución en la que la mayoría de encuestados acudieron para solicitar un crédito hipotecario, pues es una Institución que se caracteriza en este tipo de créditos, además que no solamente coloca crédito de vivienda, sino que los vende a través de proyectos Inmobiliarios. En segundo lugar con un 19,18% encontramos a CACPECO Cía. Ltda.; la misma que es una Institución que nació en el Cantón Latacunga, que tiene un posicionamiento muy fuerte a nivel de la Provincia, considerada como una buena opción para acceder a un crédito hipotecario. En tercer lugar encontramos al I.E.S.S.; que fue la respuesta de un 11% de encuestados, sin embargo, actualmente esta Institución otorga este tipo de créditos, a través del Banco del I.E.S.S. (B.I.E.S.S.), existiendo un 9,6% de encuestados que lo realizaron a través de esta Institución. Siendo así las tres principales Instituciones Financieras que otorgan créditos de vivienda en el Cantón Latacunga.

Tabla 20 Pregunta No. 11 y 13 de la Encuesta

		Cuál es/fue el porcentaje de interés que le cobró la Institución en la que efectuó el crédito? Respuesta en %									
		De 11% a 15%		De 5% a 8%		De 8% a 11%		Desconoce		Más del 15%	
		Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna
El monto de su crédito fue?	1 Entre \$20,000 a \$50,000	8	80,0%	11	84,6%	12	85,7%	29	93,5%	2	40,0%
	2 Entre \$50,000 a \$70,000	0	,0%	1	7,7%	2	14,3%	1	3,2%	1	20,0%
	3 Entre \$70,000 a \$100,000	2	20,0%	1	7,7%	0	,0%	1	3,2%	0	,0%
	4 Más de \$100,000	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	1	20,0%
	5 Otro Monto	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	1	20,0%
	Total	10	100,0%	13	100,0%	14	100,0%	31	100,0%	5	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

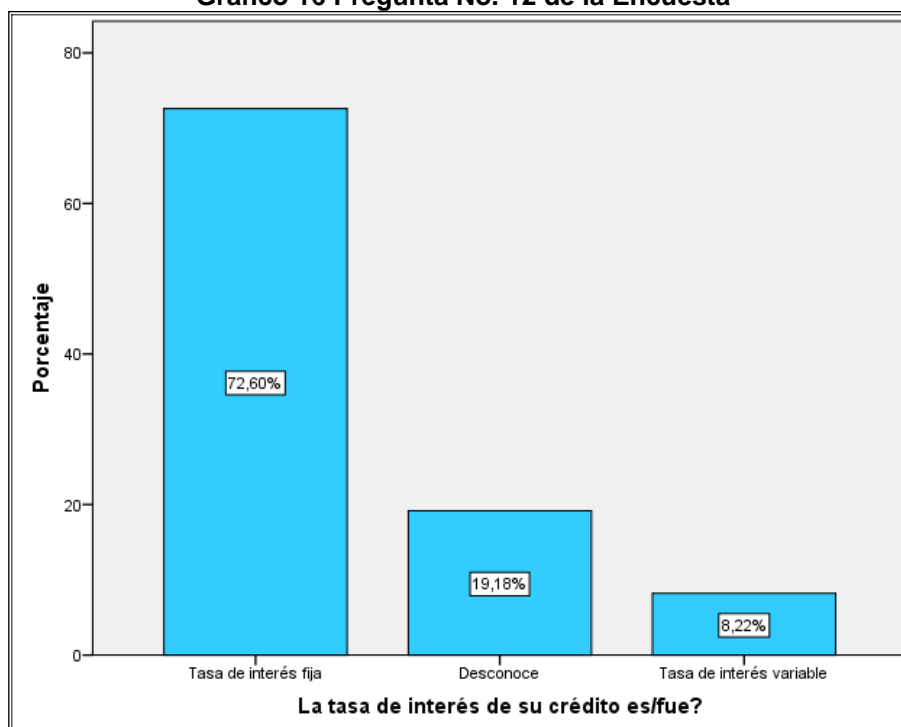
De la Tabla No. 20 podemos identificar que en su mayoría quienes han realizado un crédito hipotecario, desconocen el porcentaje de la tasa de interés que le cobra la Institución por el crédito realizado, pues a pesar que la tasa de interés es el precio que se paga por el monto recibido de préstamo, posiblemente se consideran otros factores a la hora de realizar el crédito en una u otra institución. También podemos determinar que la gran mayoría de encuestados realizaron su crédito por un Monto entre \$20.000 a \$ 50.000; este resultado tendría relación con el destino del crédito que según los datos de la encuesta en su mayoría fue con la finalidad de Construir una Vivienda propia. Con respecto a la tasa de interés que les cobra la Institución financiera se establece que la mayoría de encuestados están pagando una tasa de interés entre el 8% al 11% por su crédito hipotecario.

Tabla 21 Pregunta No. 12 de la Encuesta
La tasa de interés de su crédito es/fue?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 Tasa de interés fija	53	72,6	72,6	72,6
	3 Desconoce	14	19,2	19,2	91,8
	2 Tasa de interés variable	6	8,2	8,2	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 16 Pregunta No. 12 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

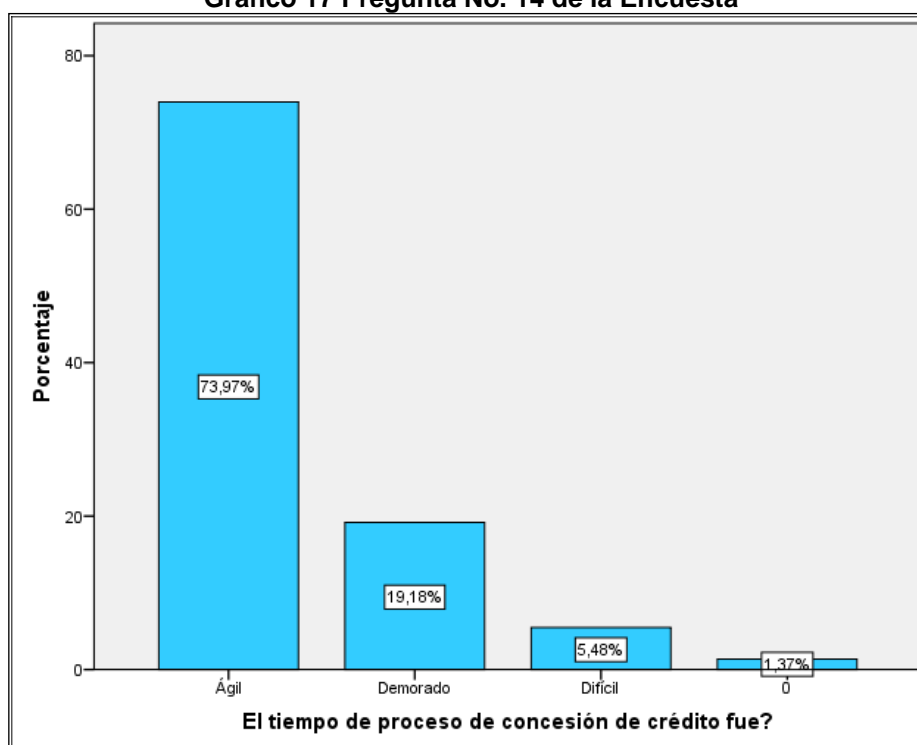
De la Tabla No. 21 representado en el gráfico No. 16 se determina que de los encuestados que Si realizaron un crédito hipotecario, el 72,60% manifiestan que la tasa de interés de su crédito es/fue una tasa de interés fija; lo que le permite al cliente saber que esta tasa de interés se mantendrá estable durante la vida del préstamo; permitiéndole al deudor planificar su presupuesto priorizando en función de sus necesidades.

Tabla 22 Pregunta No. 14 de la Encuesta
El tiempo de proceso de concesión de crédito fue?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 Ágil	54	74,0	74,0	74,0
	2 Demorado	14	19,2	19,2	93,2
	3 Difícil	4	5,5	5,5	98,6
	No responde	1	1,4	1,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 17 Pregunta No. 14 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

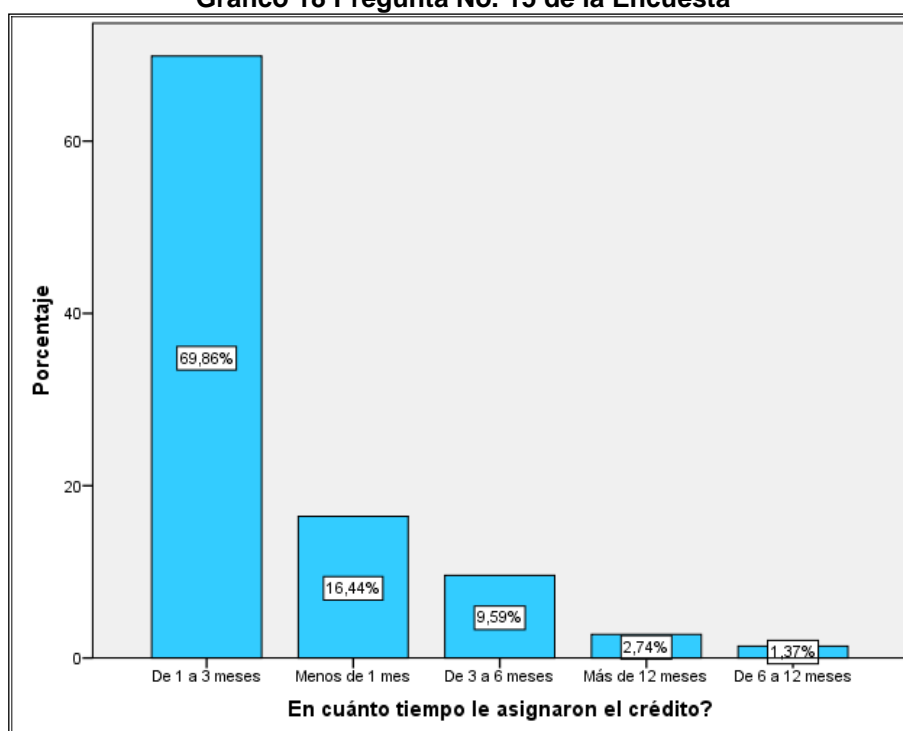
De la Tabla No. 22 representado en el gráfico No. 17 se evidencia que al preguntar a las personas que Si habían realizado un crédito hipotecario, el 73,97% consideran que el tiempo de proceso de concesión de crédito fue Ágil; que es en uno de los factores que la mayoría de personas buscan en una Institución Financiera en el proceso de otorgamiento de un crédito.

Tabla 23 Pregunta No. 15 de la Encuesta
En cuánto tiempo le asignaron el crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 3 meses	51	69,9	69,9	69,9
	Menos de 1 mes	12	16,4	16,4	86,3
	De 3 a 6 meses	7	9,6	9,6	95,9
	Más de 12 meses	2	2,7	2,7	98,6
	De 6 a 12 meses	1	1,4	1,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 18 Pregunta No. 15 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

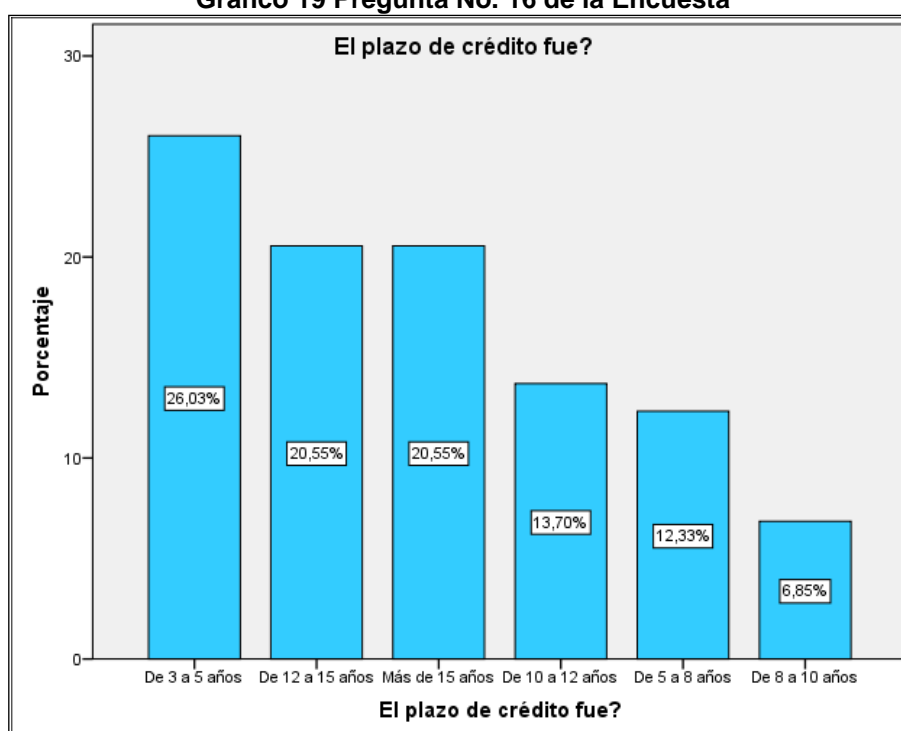
De la Tabla No. 23 representado en el gráfico No. 18 podemos identificar que de las personas que Si realizaron un crédito hipotecario, a la gran mayoría 69,86% de encuestados le asignaron el crédito en un tiempo comprendido de 1 a 3 meses, período de tiempo ágil en la concesión del crédito desde el punto de vista de los clientes.

Tabla 24 Pregunta No. 16 de la Encuesta
El plazo de crédito fue?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 De 3 a 5 años	19	26,0	26,0	26,0
	5 De 12 a 15 años	15	20,5	20,5	46,6
	6 Más de 15 años	15	20,5	20,5	67,1
	4 De 10 a 12 años	10	13,7	13,7	80,8
	2 De 5 a 8 años	9	12,3	12,3	93,2
	3 De 8 a 10 años	5	6,8	6,8	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 19 Pregunta No. 16 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 24 representado en el gráfico No. 19 se determina que el plazo de crédito para la mayoría de encuestados 26,03% fue de 3 a 5 años, que tiene relación a los resultados del destino de crédito, que en su mayoría fue para construcción de vivienda. Con igual participación del 20,55% encontramos que el plazo del crédito fue de 12 a 15 años, y Más de 15 años, que es un tiempo que por lo general se establece para la adquisición de la vivienda terminada, que fue el segundo porcentaje más alto, en lo referente al destino del crédito de vivienda.

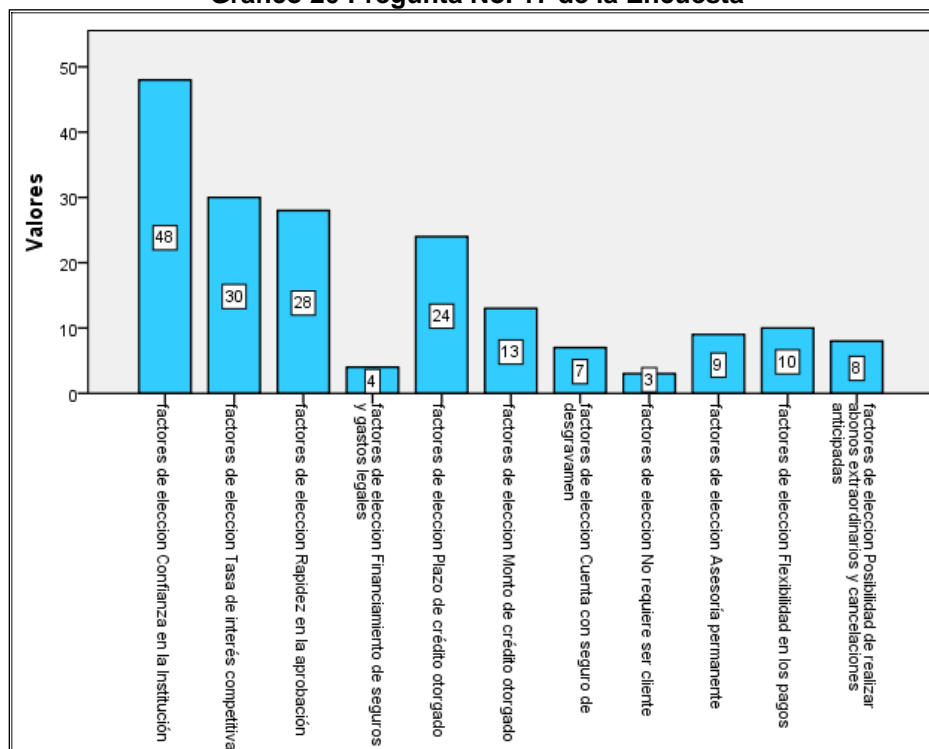
**Tabla 25 Pregunta No. 17 de la Encuesta
Factores de elección**

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
factores de elección ^a	Confianza en la Institución	48	26,1%	65,8%
	Tasa de interés competitiva	30	16,3%	41,1%
	Rapidez en la aprobación	28	15,2%	38,4%
	Financiamiento de seguros y gastos legales	4	2,2%	5,5%
	Plazo de crédito otorgado	24	13,0%	32,9%
	Monto de crédito otorgado	13	7,1%	17,8%
	Cuenta con seguro de desgravamen	7	3,8%	9,6%
	No requiere ser cliente	3	1,6%	4,1%
	Asesoría permanente	9	4,9%	12,3%
	Flexibilidad en los pagos	10	5,4%	13,7%
	Posibilidad de realizar abonos extraordinarios y cancelaciones anticipadas	8	4,3%	11,0%
Total	184	100,0%	252,1%	

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 20 Pregunta No. 17 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 25 representado en el gráfico No. 20 se puede evidenciar que entre los principales factores por los que las personas acuden a una Institución Financiera, al momento de solicitar un crédito de vivienda están:

En primer lugar la Confianza que el cliente tiene en la Institución; posiblemente en el sentido que se tiene cierta seguridad que la Institución proporciona información verídica y cumple con lo que ofrece, lo que pone de manifiesto que la mayoría de personas toma esta decisión guiados por un valor empresarial, posiblemente por el tipo de crédito en donde la compra o construcción de una vivienda es una inversión a largo plazo, que brinda a la vez una seguridad familiar.

En segundo lugar encontramos el factor Tasa de interés competitiva, pues en el mercado financiero, las Instituciones compiten ofreciendo al cliente una tasa de interés que sea atractiva y de esta manera ganar clientes, obviamente mientras más baja sea la tasa de interés es mucho más atractiva para un cliente potencial.

En tercer lugar tenemos el factor Rapidez en la aprobación del crédito, ya que permite al cliente agilizar el tiempo en el proceso del trámite, evitándole al cliente un trámite engorroso y pérdida de tiempo valioso. En cuarto lugar, tenemos El Plazo de crédito otorgado, que es un factor que está relacionado con el monto de la cuota a pagar, en donde el cliente dependiendo de su capacidad de pago, podrá acortar o no el tiempo de plazo para la cancelación de la deuda.

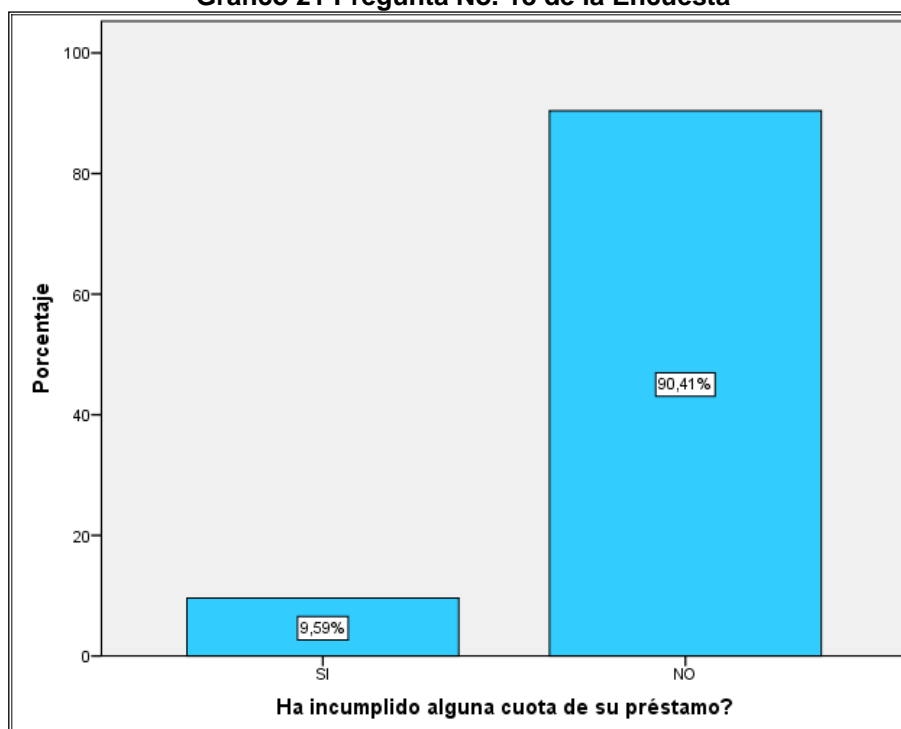
Tabla 26 Pregunta No. 18 de la Encuesta

Ha incumplido alguna cuota de su préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 SI	7	9,6	9,6	9,6
	2 NO	66	90,4	90,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 21 Pregunta No. 18 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

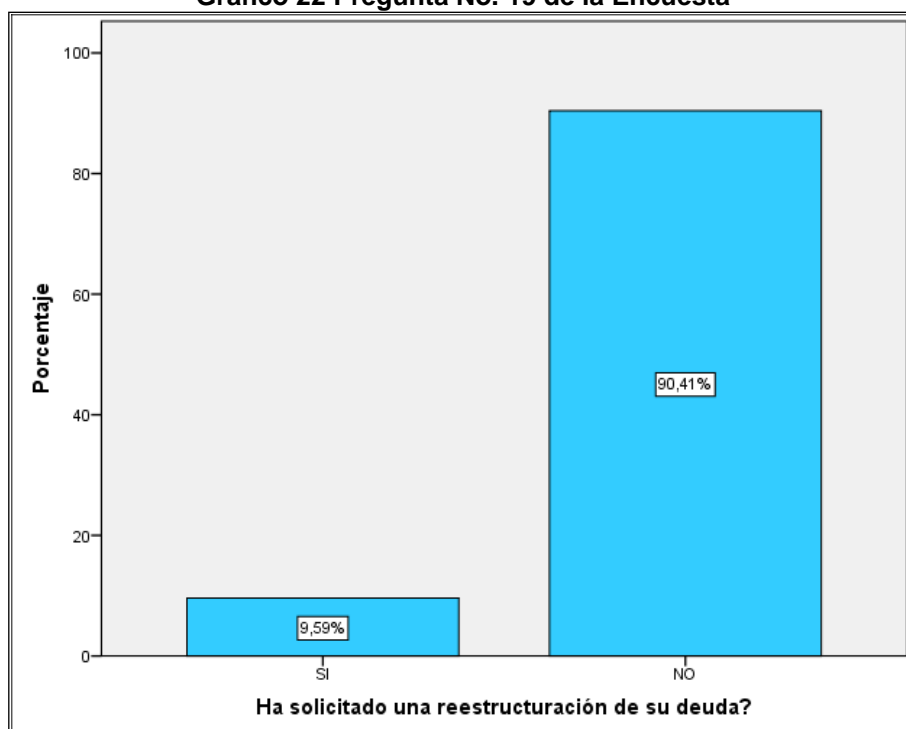
De la Tabla No. 26 representado en el gráfico No. 21 se identifica que La gran mayoría 90,41% de personas encuestadas No han incumplido las cuotas del préstamo realizado, lo que permite inferir que por el destino del crédito, sea éste principalmente la adquisición o construcción de una vivienda, las personas por lo general no desean tener inconvenientes de morosidad, siendo la vivienda propia un bien que garantiza seguridad familiar, así como también una rentabilidad futura.

Tabla 27 Pregunta No. 19 de la Encuesta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 SI	7	9,6	9,6	9,6
	2 NO	66	90,4	90,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 22 Pregunta No. 19 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 27 representado en el gráfico No. 22 podemos evidenciar la gran mayoría de encuestados 90,41% no han solicitado una reestructuración de su deuda, es decir no ha existido una modificación del contrato inicial, en donde normalmente podría existir cambios en el plazo y tasa de interés.

Pregunta No. 20: Qué recomendaciones daría a la Institución Financiera (Banco, Mutualista, Cooperativa) en la que realizó el crédito, para que mejore en el otorgamiento de crédito de vivienda?

Análisis

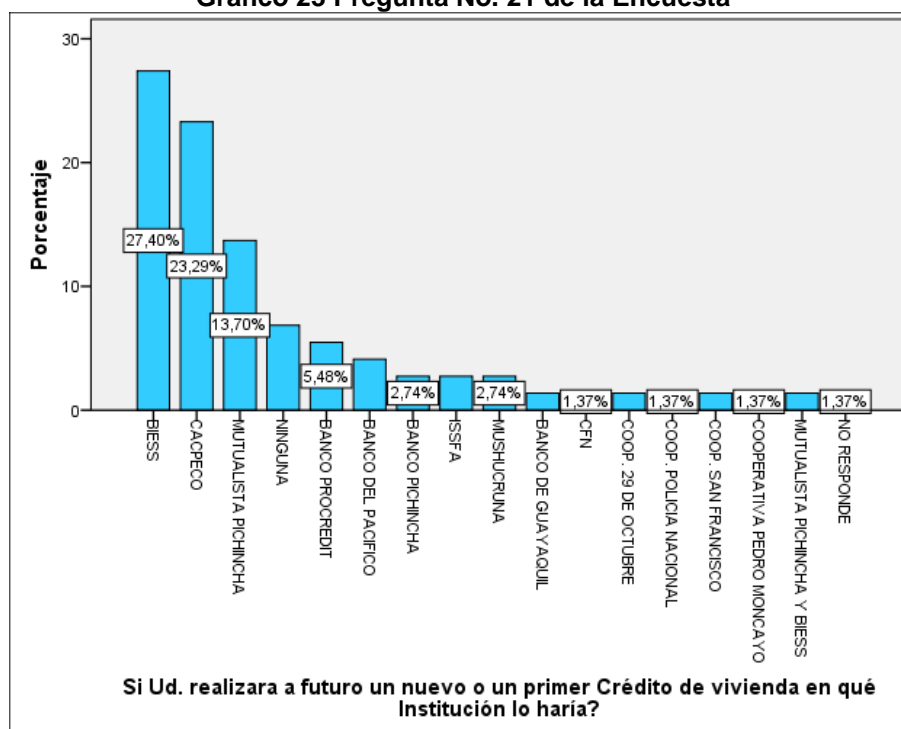
Entre las principales recomendaciones por parte de los clientes de las diferentes Instituciones Financieras, orientadas a mejorar el proceso de concesión para un crédito de vivienda, tenemos en primer lugar Agilidad en el trámite, ya que para un cliente esta característica está entre uno de los principales factores seguida de la tasas de interés competitiva para elegir la Institución en donde realizar el crédito. Otra de las recomendaciones dadas está el Ampliar el plazo del crédito, pues como vimos en la pregunta 16, en la mayoría de casos el plazo está comprendido entre 3 a 5 años, lo que influye a su vez en el monto de la cuota a pagar por parte del cliente. De igual manera otra de las recomendaciones tenemos el de dar Mejor Asesoramiento y Atención, que es básico de la atención al cliente, pues a través de este valor institucional se logra crear fidelidad por parte de los clientes hacia la Institución, pues sienten que son parte importante de la misma y que pueden tener la confianza de preguntar cualquier inquietud o duda respecto del proceso de concesión de créditos.

Tabla 28 Pregunta No. 21 de la Encuesta
Si Ud. realizara a futuro un nuevo o un primer Crédito de vivienda en qué Institución lo haría?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	BIESS	20	27,4	27,4	27,4
	CACPECO	17	23,3	23,3	50,7
	MUTUALISTA PICHINCHA	10	13,7	13,7	64,4
	NINGUNA	5	6,8	6,8	71,2
	BANCO PROCREDIT	4	5,5	5,5	76,7
	BANCO DEL PACIFICO	3	4,1	4,1	80,8
	BANCO PICHINCHA	2	2,7	2,7	83,6
	ISSFA	2	2,7	2,7	86,3
	MUSHUCRUNA	2	2,7	2,7	89,0
	BANCO DE GUAYAQUIL	1	1,4	1,4	90,4
	CFN	1	1,4	1,4	91,8
	COOP. 29 DE OCTUBRE	1	1,4	1,4	93,2
	COOP. POLICIA NACIONAL	1	1,4	1,4	94,5
	COOP. SAN FRANCISCO	1	1,4	1,4	95,9
	COOPERATIVA PEDRO MONCAYO	1	1,4	1,4	97,3
	MUTUALISTA PICHINCHA Y BIESS	1	1,4	1,4	98,6
	NO RESPONDE	1	1,4	1,4	100,0
Total	73	100,0	100,0		

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 23 Pregunta No. 21 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

De la Tabla No. 28 representado en la figura No. 23 se evidencia que la mayoría de personas al realizar un nuevo crédito de vivienda o su primer crédito para vivienda, lo realizarían en el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (B.I.E.S.S.); pues actualmente es una de las principales Instituciones que se especializan en otorgar este tipo de crédito y que dan mayores facilidades a los afiliados al I.E.S.S. para tener acceso al crédito, como parte de las políticas de gobierno orientadas a mejorar la calidad de vida de la población, a través del acceso de una vivienda y de esta manera disminuir el déficit de una vivienda propia en la población.

Para este segmento de crédito encontramos que en segundo lugar dentro de las preferencias de los clientes tenemos a la Cooperativa CACPECO Cía. Ltda.; ya que fue la primera Institución Financiera de la Provincia de Cotopaxi, lo que la hace ser una Institución que está posicionada en la mente de la población del Cantón Latacunga, y estar entre las principales Instituciones financieras a la que un hogar acudiría al momento de acceder a un crédito de vivienda.

En tercer lugar encontramos a la Mutualista Pichincha, que es una Institución cuya finalidad es promover el ahorro para vivienda, considerada como una de las instituciones más importante en la entrega de crédito hipotecario de todo el sistema financiero, y por tal motivo los hogares del Cantón Latacunga, la consideran como una buena opción a la hora de realizar un crédito hipotecario.

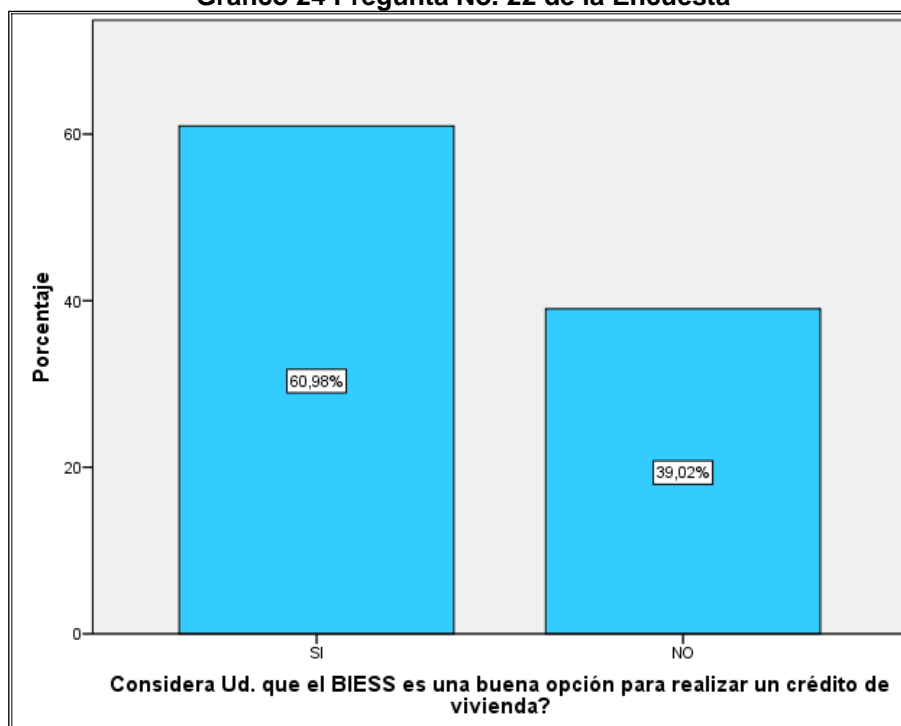
Tabla 29 Pregunta no. 22 de la Encuesta

Considera Ud. que el BIESS es una buena opción para realizar un crédito de vivienda?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 SI	186	59,8	61,0	61,0
	2 NO	119	38,3	39,0	100,0
	Total	305	98,1	100,0	
Perdidos	Sistema	6	1,9		
Total		311	100,0		

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Gráfico 24 Pregunta No. 22 de la Encuesta



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Tabulados de la Encuesta (2014)

Análisis

Para la gran mayoría 60,98% de encuestados consideran que el BIESS sí es una buena opción para realizar un crédito de vivienda, esto principalmente porque consideran que la tasa de interés es conveniente, así como el plazo que ofrece que puede ser de hasta 25 años. Otra de las razones es el Fácil acceso al crédito para los afiliados, sin pensar en garantes o el temor a no ser sujeto de crédito en una Institución Financiera. Para el 39.02% responden que el BIESS no es una buena opción para realizar un crédito de vivienda, el motivo principal es porque consideran que existe demasiado trámite/formulismo para acceder al crédito, y como consecuencia la demora en el mismo.

4.1.2. Resumen de Resultados de Entrevistas realizadas a los Gerentes/Jefes de Agencias de las Instituciones Financieras privadas del Cantón Latacunga, que ofrecen créditos hipotecarios.

De las 18 Instituciones Financieras privadas del Cantón Latacunga que ofrecen créditos hipotecarios, se logró una entrevista con los Gerentes o Jefes de Agencia de 5 Bancos, 4 Cooperativas y 1 Mutualista, en total 10 Instituciones financieras, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 30 Resumen de resultados de entrevista a Gerentes/Jefes de Agencia de los Bancos del Cantón Latacunga que ofertan Créditos Hipotecarios

Objetivo de la Entrevista: Establecer cómo el comportamiento de la cartera de crédito de vivienda incide en la rentabilidad actual de la banca privada del Cantón Latacunga.	
PREGUNTAS	INTERPRETACIÓN
1. ¿Cuál es el porcentaje de participación del Crédito hipotecario de la Matriz/Sucursal/Agencia que Ud. representa, frente al volumen de crédito de su Institución a Nivel Nacional?	<p>La participación del crédito hipotecario frente al total a nivel nacional, depende principalmente del número de agencias que tenga cada Institución. Los siguientes fueron los resultados:</p> <p>El 40% de los entrevistados consideran están en el rango del 1% al 5% de participación</p> <p>Otro 40% de los entrevistados consideran tienen una participación entre el 6% al 10%.</p> <p>El 20% de los entrevistados considera se encuentra entre 16% al 20% de participación.</p>
2. ¿Cree Ud. que ha existido una desaceleración en la demanda del crédito hipotecario, en su	<p>Para el 60% de los entrevistados Si existió una desaceleración en la demanda del crédito hipotecario durante el último año.</p>

<p>Matriz/Sucursal/Agencia durante el último año?</p> <p>SI () NO ()</p>	<p>El 40% de los entrevistados consideran que No ha existido una desaceleración en la demanda de crédito hipotecario en sus Instituciones, porque consideran que cumplen con la meta de colocación establecida para la Sucursal o Agencia.</p>
<p>3. Si su respuesta anterior fue positiva: ¿Para Ud. qué factores han incidido para la desaceleración en la demanda del crédito hipotecario de su Matriz/Sucursal/Agencia?</p>	<p>Los principales motivos que han incidido para la desaceleración en la demanda del crédito hipotecario estarían:</p> <p>La competencia del Biess principalmente en el plazo de crédito.</p> <p>Las exigencias para la aprobación del perfil del cliente de crédito.</p> <p>El crédito hipotecario no es el segmento de financiamiento al que se enfocan; esto debido a que en los crédito de consumo y microcrédito el interés que se cobra es mucho más competitivo</p>
<p>4. ¿Para Ud. cuál es el principal competidor en el mercado financiero en cuanto a créditos de vivienda para su Matriz/Sucursal/Agencia?</p>	<p>Para los entrevistados, consideran que sus principales competidores son:</p> <p>El 60% consideran al Biess como su principal competencia.</p> <p>El 40% consideran a la Mutualista Pichincha como su principal competencia.</p>
<p>5. ¿Por qué cree Ud. que la Institución mencionada en la pregunta anterior tiene mayor ventaja sobre su</p>	<p>Con respecto al Biess consideran tiene las siguientes ventajas:</p> <p>Plazo de crédito.</p> <p>Baja Tasa de interés.</p>

<p>Matriz/Sucursal/Agencia?</p>	<p>En cuanto a la Mutualista Pichincha: La mayor ventaja es debido a que esta Institución se especializa en el financiamiento de este tipo de crédito.</p>
<p>6. ¿Considera Ud. que el crédito podría crecer más si la Matriz/Sucursal/Agencia decidiera disminuir su liquidez y prestar más?</p>	<p>El 60% de los entrevistados consideran que al disminuir su liquidez podrían prestar más para fomentar el crédito hipotecario. El 40% de los entrevistados consideran que no sería una opción disminuir la liquidez para prestar más porque señalan; se debe cuidar las obligaciones con terceros.</p>
<p>7. ¿Qué medidas ha tomado para disminuir el riesgo de crédito en el segmento de vivienda?</p>	<p>Entre las medidas tomadas para disminuir el riesgo de crédito los entrevistados mencionaron: -Análisis de la capacidad de pago real de los socios. -Seguimiento y desembolsos parciales. -Contar con un departamento de análisis de riesgo.</p>
<p>8. ¿Cómo calificaría Ud. los índices de rentabilidad de su Matriz/Sucursal/Agencia en función de los promedios de rentabilidad del sistema publicados por el organismo de control autorizado?</p>	<p>La calificación de los índices de rentabilidad se realizó considerando los estándares internacionales de evaluación de las finanzas bancarias, los resultados fueron: El 60% de los Entrevistados le dan una calificación de Regular a sus índices de rentabilidad. El 20% los califican como Buenos. El otro 20% califica como Muy Buenos sus índices de rentabilidad.</p>

<p>9. ¿Considera Ud. que la concesión de créditos hipotecarios incide en la rentabilidad actual de su Matriz/Sucursal/Agencia?</p> <p>SI () NO ()</p> <p>Por qué?</p>	<p>El 60% consideran que la concesión de créditos hipotecarios SI incide en la rentabilidad actual de su Sucursal. Porque estos créditos tienen costos pero a su vez generan ingresos.</p> <p>El otro 40% consideran que la concesión de créditos hipotecarios NO influye en la rentabilidad actual de su Sucursal. Porque es un segmento de crédito al que no están enfocados; por ende esta cartera de crédito es menor en comparación a las de otros segmentos crediticios.</p>
<p>10. ¿Qué estrategia recomendaría Ud. para incrementar la participación del crédito hipotecario frente a la competencia?</p>	<p>Entre las principales estrategias propuestas por los entrevistados para incrementar la participación del crédito hipotecario frente a la competencia; encontramos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Convenios con constructores o cooperativas de vivienda para ofrecer apoyo en el financiamiento de proyectos inmobiliarios. -Tener una tasa de financiamiento que sea más ventajosa para los clientes.

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Tabla 31 Resumen de resultados de entrevista a Gerentes/Jefes de Agencia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga que ofertan Créditos Hipotecarios

Objetivo de la Entrevista: Establecer cómo el comportamiento de la cartera de crédito de vivienda incide en la rentabilidad actual de la banca privada del Cantón Latacunga.	
PREGUNTAS	INTERPRETACIÓN
<p>1. ¿Cuál es el porcentaje de participación del Crédito hipotecario de la Matriz/Sucursal/Agencia que Ud. representa, frente al volumen de crédito de su Institución a Nivel Nacional?</p>	<p>Para los entrevistados, la participación del crédito hipotecario frente al total a nivel nacional, presentan una tendencia dentro los rangos del 5% al 16%.</p>
<p>2. ¿Cree Ud. que ha existido una desaceleración en la demanda del crédito hipotecario, en su Matriz/Sucursal/Agencia durante el último año?</p> <p>SI () NO ()</p>	<p>Para el 50% de los Gerentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito SI existió desaceleración en la demanda del crédito hipotecario.</p> <p>El otro 50% de los entrevistados consideran que NO existió desaceleración de la demanda de crédito hipotecario porque consideran hay un impulso y apoyo por parte del gobierno por fomentar la vivienda y principalmente la vivienda de interés social.</p>
<p>3. Si su respuesta anterior fue positiva: ¿Para Ud. qué factores han incidido para la desaceleración en la demanda del crédito hipotecario de su Matriz/Sucursal/Agencia?</p>	<p>Entre los principales factores que consideran los entrevistados para la desaceleración en el crédito hipotecario es que las fuentes de fondeo con que cuentan las Cooperativas son limitadas a diferencia de los Bancos que tienen la oportunidad de fondearse a través de productos financieros como las</p>

	<p>cuentas corrientes, que presentan un mejor margen de ganancia que las cuentas de ahorro y crédito.</p> <p>Otro factor importante es que las fuentes de fondeo con terceros como del Banco Ecuatoriano de la Vivienda se cerraron por la liquidación del Banco y con la Corporación Financiera Nacional actualmente son limitadas.</p>
<p>4. ¿Para Ud. cuál es el principal competidor en el mercado financiero en cuanto a créditos de vivienda para su Matriz/Sucursal/Agencia?</p>	<p>Para el 100% de los Gerentes o Jefes de Agencia de Cooperativas entrevistados, consideran que su principal competidor es el Biess.</p>
<p>5. ¿Por qué cree Ud. que la Institución mencionada en la pregunta anterior tiene mayor ventaja sobre su Matriz/Sucursal/Agencia?</p>	<p>El 100% de los entrevistados consideran que la principal ventaja que tiene el Biess sobre sus Instituciones es el Plazo de crédito que ofertan a sus afiliados.</p>
<p>6. ¿Considera Ud. que el crédito podría crecer más si la Matriz/Sucursal/Agencia decidiera disminuir su liquidez y prestar más?</p>	<p>Para el 100% de los Gerentes o Jefes de Agencias entrevistados de las Cooperativas de ahorro y Crédito, no considerarían disminuir la liquidez, por motivos como:</p> <p>Tienen un buen índice de liquidez que les permite cubrir la demanda y otorgar los créditos sin inconvenientes.</p> <p>Se puede trabajar con fondeo externo para destinarlo al crédito hipotecario.</p>
<p>7. ¿Qué medidas ha tomado para disminuir el riesgo de</p>	<p>Entre las medidas para disminuir el riesgo de crédito hipotecario</p>

<p>crédito en el segmento de vivienda?</p>	<p>encontramos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Buen análisis crediticio. -Establecer un perfil del Cliente potencial, preferentemente que sean microempresarios con estabilidad en sus negocios y Empleados del sector público con nombramiento.
<p>8. ¿Cómo calificaría Ud. los índices de rentabilidad de su Matriz/Sucursal/Agencia en función de los promedios de rentabilidad del sistema publicados por el organismo de control autorizado?</p>	<p>La calificación de los índices de rentabilidad se realizó considerando los estándares internacionales de evaluación de las finanzas bancarias, los resultados fueron:</p> <p>El 25% le dan una calificación de Regular a sus índices de rentabilidad.</p> <p>El 50% de los Entrevistados califican sus índices de rentabilidad como Buenos.</p> <p>El 25% los califican como Muy Buenos.</p> <p>El determinar el nivel de rentabilidad por producto financiero actualmente es un proceso complejo y que no se realiza en mayoría de Instituciones Financieras, esto debido a que no se lleva un análisis de costeo por producto, que es una debilidad en cuanto al análisis financiero en la gestión de las Instituciones de la Banca Nacional.</p>
<p>9. ¿Considera Ud. que la concesión de créditos hipotecarios incide en la rentabilidad actual de su</p>	<p>El 50% consideran que la concesión de créditos hipotecarios SI inciden en la rentabilidad actual de su Sucursal. Porque a pesar de que la tasa de</p>

<p>Matriz/Sucursal/Agencia?</p> <p>SI () NO ()</p> <p>Por qué?</p>	<p>interés es baja genera ingresos a la Institución.</p> <p>El otro 50% de los entrevistados consideran que la concesión de créditos hipotecarios NO incide en la rentabilidad actual de su Sucursal. Porque la mayor participación las tienen otros segmentos de crédito y uno de ellos es el crédito de consumo. Así también consideran que no se afecta la rentabilidad al no financiar estos créditos con recursos propios sino de terceros como los provenientes de las Finanzas Populares, como parte del incentivo gubernamental para incrementar el acceso a una vivienda para los hogares a nivel nacional.</p>
<p>10.¿Qué estrategia recomendaría Ud. para incrementar la participación del crédito hipotecario frente a la competencia?</p>	<p>Entre las principales estrategias propuestas por los entrevistados para incrementar la participación del crédito hipotecario frente a la competencia; encontramos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Titularización de la cartera hipotecaria. -Análisis de Costeo real de los productos financieros para determinar con exactitud la rentabilidad por producto. -Tener un fondeo simbiótico de organismos internacionales aumentando el fondeo en Finanzas Populares.

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Tabla 32 Resumen de resultados de entrevista a Gerentes de la Mutualista Pichincha del Cantón Latacunga que oferta Créditos Hipotecarios

Objetivo de la Entrevista: Establecer cómo el comportamiento de la cartera de crédito de vivienda incide en la rentabilidad actual de la banca privada del Cantón Latacunga.	
PREGUNTAS	INTERPRETACIÓN
1. ¿Cuál es el porcentaje de participación del Crédito hipotecario de la Matriz/Sucursal/Agencia que Ud. representa, frente al volumen de crédito de su Institución a Nivel Nacional?	La Agencia Latacunga, está posicionada en segundo lugar luego de la matriz.
2. ¿Cree Ud. que ha existido una desaceleración en la demanda del crédito hipotecario, en su Matriz/Sucursal/Agencia durante el último año? SI () NO ()	La respuesta para el caso de la Mutualista fue que NO ha existido una desaceleración en la demanda del crédito hipotecario, esto principalmente porque la demanda de vivienda es elevada por el alto déficit habitacional que existe.
3. Si su respuesta anterior fue positiva: ¿Para Ud. qué factores han incidido para la desaceleración en la demanda del crédito hipotecario de su Matriz/Sucursal/Agencia?	
4. ¿Para Ud. cuál es el principal competidor en el mercado financiero en cuanto a créditos de vivienda para su Matriz/Sucursal/Agencia?	El principal competidor para la Mutualista sería el Biess.

<p>5. ¿Por qué cree Ud. que la Institución mencionada en la pregunta anterior tiene mayor ventaja sobre su Matriz/Sucursal/Agencia?</p>	<p>Entre las principales ventajas del Biess frente a la Mutualista estarían: Se financia con dinero del afiliado. Tasa de interés menor. El Plazo del crédito que ofrecen al afiliado es mucho mayor.</p>
<p>6. ¿Considera Ud. que el crédito podría crecer más si la Matriz/Sucursal/Agencia decidiera disminuir su liquidez y prestar más?</p>	<p>Para la Mutualista Agencia Latacunga, no sería una opción el disminuir la liquidez de la Institución para prestar o fomentar el crédito hipotecario.</p>
<p>7. ¿Qué medidas ha tomado para disminuir el riesgo de crédito en el segmento de vivienda?</p>	<p>Entre las medidas para disminuir el riesgo de crédito hipotecario por parte de la Mutualista están: -Aplicar correctas Políticas de Crédito. -Analizar la capacidad de pago del cliente. -Velar por el interés del cliente.</p>
<p>8. ¿Cómo calificaría Ud. los índices de rentabilidad de su Matriz/Sucursal/Agencia en función de los promedios de rentabilidad del sistema publicados por el organismo de control autorizado?</p>	<p>La calificación de los índices de rentabilidad se realizó considerando los estándares internacionales de evaluación de las finanzas bancarias. La calificación de la Mutualista a sus índices de rentabilidad fue: Muy Buenos. Entre los factores por los que se considera que la rentabilidad es muy buena estarían los certificados de aportación que ofrece la Mutualista a sus clientes y que han tenido una muy buena aceptación incluso más de lo que se tenía proyectado.</p>

<p>9. ¿Considera Ud. que la concesión de créditos hipotecarios incide en la rentabilidad actual de su Matriz/Sucursal/Agencia?</p> <p>SI () NO ()</p> <p>Por qué?</p>	<p>La concesión de créditos hipotecarios SI incide en la rentabilidad actual de la Agencia, esto debido a que la Mutualista se especializa en este tipo de crédito.</p>
<p>10. ¿Qué estrategia recomendaría Ud. para incrementar la participación del crédito hipotecario frente a la competencia?</p>	<p>Entre las principales estrategias que la Mutualista Agencia Latacunga consideraría para incrementar la participación del crédito hipotecario frente a la competencia estarían:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ofrecer beneficios adicionales al cliente como la oportunidad de refinanciar o pre-cancelar sus deudas. -Proyectar al cliente valores como: <ul style="list-style-type: none"> Tradicición y Seriedad. Responsabilidad Social con el cliente. Formalidad desde que el cliente solicita un crédito hasta la finalización del proceso. Experiencia de una Institución con 54 años en el mercado.

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

4.1.3. Rendimiento de la Cartera de Crédito de Vivienda de la Banca Privada del Cantón Latacunga.

Para determinar el Rendimiento de la cartera de crédito de vivienda de la Banca Privada del Cantón Latacunga, se aplicó el siguiente procedimiento:

Primero se calculó la participación que tiene el volumen de cartera de crédito de vivienda por vencer de las Instituciones del Cantón Latacunga, frente al volumen total del crédito de vivienda por vencer consolidado de cada Institución Financiera a nivel nacional al 31 de diciembre del 2014 (VER ANEXO No.4).

A continuación se calculó del total consolidado de ingresos por intereses ganados de la Cartera de Vivienda de cada Institución Financiera, un estimado de los ingresos por intereses ganados que genera la cartera de crédito de vivienda de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga; de esta forma se aplicó la fórmula de Rendimiento de Cartera de Vivienda:

$$\text{RENDIMIENTO DE LA CARTERA DE VIVIENDA} = \frac{\text{INTERESES GANADOS CARTERA VIVIENDA}}{\text{PROMEDIO DE LA CARTERA DE VIVIENDA POR VENCER}}$$

A continuación se presentan los resultados obtenidos del Rendimiento de la cartera de vivienda para cada una de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga que ofertan Créditos Hipotecarios:

4.1.3.1. Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Bancos Privados del Cantón Latacunga

Para el Sistema de Bancos Privados del Cantón Latacunga, se determinó el Rendimiento de la Cartera de Vivienda como se presenta en la Tabla No. 33:

**Tabla 33 Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Bancos Privados Cantón Latacunga
Al 31 de diciembre del 2014
(En dólares y Porcentajes)**

CUENTA	BP GUAYAQUIL	BP PACIFICO	BP PICHINCHA	BP PRODUBANCO	BP AUSTRO	BP GENERAL RUMIÑAHUI	BP INTERNACIONAL	BP LITORAL	BP PROCREDIT	BP BANCO DESARROLLO
Intereses Ganados Cartera de créditos de vivienda consolidado Bancos Privados	14.950.582,46	21.332.029,96	61.769.525,09	19.367.657,98	-	6.212.852,47	6.712.717,49	61.927,25	664.702,53	571.954,09
Participación Agencias del Cantón Latacunga en Cartera de Vivienda	0,003	0,001	0,007	0,003	0,029	0,004	0,012	0,291	0,023	0,026
Intereses ganados estimados según participación cartera de vivienda Agencias Latacunga	49.971,75	30.101,55	406.325,47	66.636,82	-	23.999,22	77.210,29	18.037,13	15.095,12	14.938,92
Cartera de Vivienda por vencer Agencias Latacunga	532.166,21	390.136,90	4.218.389,55	664.333,75	238.234,28	237.308,85	780.677,93	123.585,40	179.254,72	190.752,48
Rendimiento de la Cartera de Vivienda Agencias Latacunga	9,39%	7,72%	9,63%	10,03%	0,00%	10,11%	9,89%	14,59%	8,42%	7,83%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Del los resultados que se presentan en la Tabla No. 33 del Sistema de Bancos Privados que ofrecen créditos hipotecarios en el Cantón Latacunga, se puede observar que el Banco que mayor rendimiento generaría de la cartera de crédito de vivienda es el

Banco del Litoral con el 14,59%; y el Banco que menor rendimiento presenta el es Banco del Pacífico con el 7,72%, considerando que el promedio del rendimiento de la cartera de vivienda del Sistema de Bancos Privados es del 9,95% al 31 de diciembre del 2014; resultados similares se pueden observar en la Tabla No. 34 del Consolidado del Sistema de Bancos Privados.

Los Resultados consolidados de los principales Indicadores Financieros como la Rentabilidad sobre el Activo R.O.A. y la Rentabilidad sobre el Patrimonio R.O.E. y el Rendimiento de cartera de crédito de vivienda se presentan a continuación para cada uno de los Bancos Privados que tienen agencias en el Cantón Latacunga y ofertan créditos hipotecarios.

**Tabla 34 Indicadores de Rentabilidad y Rendimiento de Cartera de Vivienda del Sistema de Bancos Privados
Al 31 de diciembre del 2014
(En Porcentajes)**

NOMBRE DEL INDICADOR	BP GUAYAQUIL	BP PACIFICO	BP PICHINCHA	BP PRODU BANCO	BP AUSTRO	BP GENERAL RUMIÑAHUI	BP INTERNA CIONAL	BP LITORAL	BP PROREDIT	BP BANCO DESARROLLO	TOTAL BANCOS PRIVADOS
RENTABILIDAD											
RESULTADOS DEL EJERCICIO / PATRIMONIO PROMEDIO	15,11	10,36	10,30	15,73	10,94	20,24	16,22	0,30	14,50	8,30	11,95
RESULTADOS DEL EJERCICIO / ACTIVO PROMEDIO	1,27	1,13	0,81	1,02	0,86	1,20	1,20	0,05	1,74	0,78	1,00
RENDIMIENTO DE LA CARTERA											
CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA POR VENCER	10,02	7,93	10,46	16,74	0,00	10,22	10,76	17,55	10,54	8,39	9,95

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

El determinar la Rentabilidad sobre el Activo ROA y la Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE por producto financiero; es uno de los principales inconvenientes que presenta actualmente la Banca Privada, esto principalmente porque no se conocen los costos que se incurren para cada producto, lo que dificulta el determinar la utilidad o pérdida que genera cada uno de los productos financieros que se ofrecen en las Entidades Financieras.

De la Tabla No. 34 se puede observar que el Banco General Rumiñahui es la Institución Financiera que presenta un mejor resultado de su índice de rentabilidad ROE con el 20,24%, lo que indica la eficiencia del Banco en el uso de sus recursos propios, en donde por cada \$100,00 dólares invertidos se está generando \$20,24 dólares de utilidad. Con respecto al ROA, la Institución que tiene un mejor resultado es el Banco PROCREDIT con un resultado del 1,74%, que representa que por cada \$100,00 dólares de activos de la Institución genera \$1,74 de utilidad.

El mejor resultado en cuanto al Rendimiento de la Cartera de Crédito de Vivienda, está el Banco del Litoral con el 17,55%; lo que representa que por cada \$100,00 dólares de Cartera de Crédito se genera \$17,55 dólares de ingresos por intereses ganados de esta cartera de crédito.

4.1.3.2. Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Mutualistas del Cantón Latacunga

Para el Sistema de Mutualistas del Cantón Latacunga, se determinó el Rendimiento de la Cartera de Vivienda como se presenta en la Tabla No. 35:

Tabla 35 Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Mutualistas Cantón Latacunga Al 31 de diciembre del 2014 (En dólares y Porcentaje)

CUENTA	MUTUALISTA PICHINCHA
Intereses Ganados Cartera de créditos de vivienda consolidado Mutualista	9.748.948,65
Participación Agencias del Cantón Latacunga en Cartera de Vivienda	0,048
Intereses ganados estimados según participación cartera de vivienda Agencias Latacunga	467.962,70
Cartera de Vivienda por vencer Agencia Latacunga	4.203.806,02
Rendimiento de la Cartera de Vivienda Agencias Latacunga	11,13%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

El rendimiento que generaría la Cartera de Vivienda de la Mutualista Pichincha Agencia Latacunga estaría en el 11,13% que estaría sobre el promedio del Sistema de Mutualistas que está en 10,76% al 31 de diciembre del 2014, como se puede observar en la Tabla No. 36

Los resultados consolidados de la Mutualista Pichincha de sus principales indicadores de Rentabilidad se presentan a continuación en la Tabla No. 36:

**Tabla 36 Indicadores de Rentabilidad y Rendimiento de Cartera de Vivienda del Sistema de Mutualistas del Cantón Latacunga
Al 31 de diciembre del 2014
(En porcentajes)**

NOMBRE DEL INDICADOR	PICHINCHA	TOTAL SISTEMA
RENTABILIDAD		
RESULTADOS DEL EJERCICIO / PATRIMONIO PROMEDIO	3,07	4,32
RESULTADOS DEL EJERCICIO / ACTIVO PROMEDIO	0,32	0,44
RENDIMIENTO DE LA CARTERA		
CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA POR VENCER	10,79	10,76

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

Los índices de Rentabilidad de la Mutualista como el ROE y ROA; está por debajo del Total del Sistema, con respecto al Rendimiento de la Cartera de Créditos de Vivienda por vencer está similar al Rendimiento de la Cartera del Total del Sistema de Mutualistas; sin embargo los resultados del ROE y ROA presentan resultados muy por debajo de los presentados por el Sistema de Bancos Privados y de Cooperativas de Ahorro y Crédito.

4.1.3.3. Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga que ofertan créditos hipotecarios, presentaron los siguientes resultados del Rendimiento de Cartera de Crédito de Vivienda como se muestra en la Tabla No. 37:

**Tabla 37 Cálculo del Rendimiento de la Cartera de Vivienda Cooperativas de Ahorro y Crédito Cantón Latacunga
Al 31 de diciembre del 2014
(En dólares y porcentajes)**

CUENTA	29 DE OCTUBRE	OSCUS	SAN FRANCISCO	CACPECO	EL SAGRARIO	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	9 DE OCTUBRE
Intereses Ganados Cartera de créditos de vivienda consolidado Mutualista	2.402.328,76	1.820.164,71	1.220.101,23	312.055,70	1.303.015,96	1.422.242,47	9.991,66
Participación Agencias del Cantón Latacunga en Cartera de Vivienda	0,072	0,166	0,062	0,758	0,190	0,055	0,123
Intereses ganados estimados según participación cartera de vivienda Agencias Latacunga	172.701,06	302.232,30	75.989,99	236.537,93	247.918,67	77.580,07	1.228,98
Cartera de Vivienda por vencer Agencias Latacunga	1.662.915,69	2.831.800,60	776.872,77	2.039.471,80	2.662.741,53	798.566,71	11.289,18
Rendimiento de la Cartera de Vivienda Agencias Latacunga	10,39%	10,67%	9,78%	11,60%	9,31%	9,71%	10,89%

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

De las Cooperativas de Ahorro y Crédito que ofrecen créditos hipotecarios en el Cantón Latacunga, la Institución que mayor rendimiento de cartera de vivienda presenta es la Cooperativa CACPECO con el 11,60%, y la Cooperativa con un resultado menor al promedio del Sistema en cuanto al rendimiento de la cartera de vivienda, está la Cooperativa El Sagrario con el 9,31%;

considerando que el promedio de rendimiento de la Cartera de crédito de vivienda del Sistema es del 10,54% al 31 de diciembre del 2014. La tendencia que presentan las Cooperativas de Ahorro y Crédito en cuanto al Rendimiento de la cartera de vivienda es similar a los resultados presentados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en forma consolidada al 31 de diciembre del 2014. Los resultados consolidados se presentan a continuación en la Tabla No. 38:

**Tabla 38 Indicadores de Rentabilidad y Rendimiento de Cartera de Vivienda del Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga
Al 31 de diciembre del 2014
(En porcentajes)**

NOMBRE DEL INDICADOR	29 DE OCTUBRE	OSCUS	SAN FRANCISCO	CACPECO	EL SAGRARIO	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	9 DE OCTUBRE	PROMEDIO DEL SISTEMA
RENTABILIDAD								
RESULTADOS DEL EJERCICIO / PATRIMONIO PROMEDIO	3,08	8,29	18,58	14,57	10,51	2,97	4,02	8,98
RESULTADOS DEL EJERCICIO / ACTIVO PROMEDIO	0,33	0,93	2,32	2,42	1,69	0,34	0,83	1,13
RENDIMIENTO DE LA CARTERA								
CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA POR VENCER	10,77	10,82	9,77	10,87	10,57	10,52	10,49	10,54

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2014)

Las Cooperativas que presentan mejores resultados de sus indicadores financieros como el ROE y ROA al 31 de diciembre del 2014, están la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco y la Cooperativa CACPECO; resultados que superan el promedio del Sistema y representan a las Instituciones que mejor aprovechan sus recursos propios para generar utilidades. En cuanto al Rendimiento de Cartera de Crédito de Vivienda, la Cooperativa que presenta un mejor resultado frente a las demás Instituciones y al promedio del Sistema es CACPECO con el 10,87%; seguida por la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS con el 10,82%.

4.2. Verificación de Hipótesis

4.2.1. Formulación de Hipótesis

Ho: Hipótesis nula.

Los créditos hipotecarios no inciden en los niveles de rentabilidad de la banca privada del Cantón Latacunga

H1: Hipótesis alternativa

Los créditos hipotecarios si inciden en los niveles de rentabilidad en la banca privada del Cantón Latacunga

4.2.1.1. Definición del nivel de significación (α)

Nivel de significancia (α): Es la probabilidad de cometer el error tipo I; esto significa rechazar la hipótesis alternativa siendo esta verdadera, que para nuestro caso consideramos de que “Los créditos hipotecarios si inciden en los niveles de rentabilidad de la Banca Privada del Cantón Latacunga”; de esta manera elegimos un valor entre 1% y 10%, por consiguiente valores pequeños permiten bajo el concepto de probabilidades que muy difícil se cometa este error tipo I.

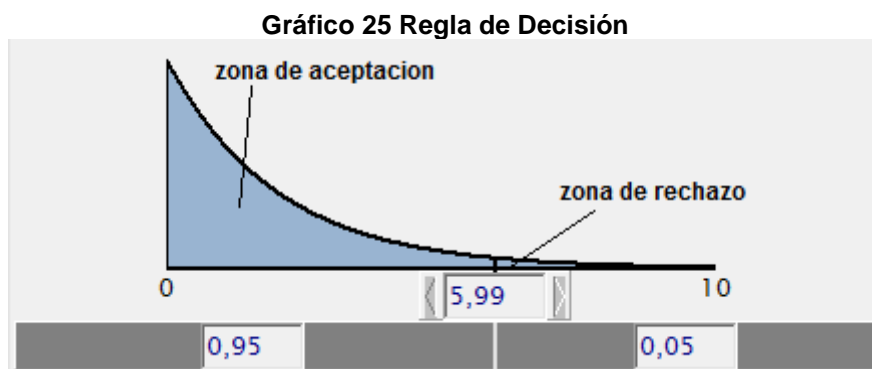
4.2.1.2. Grado de libertad

Grado de libertad = (Filas-1) (Columnas-1)

gl = (F-1) (C-1)

gl = (3-1) (2-1)

gl = 2



Fuente: Cálculo Chi Cuadrado (2014)

4.2.1.3. Cálculo del estadístico

Para el cálculo estadístico se han tomado los resultados de las Entrevistas realizadas a los Gerentes o Jefes de Agencia de los Bancos, Mutualistas y Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga, quienes calificaron como Regular, Buenos y Muy Buenos, los índices de rentabilidad de sus Instituciones en función del promedio del sistema. De igual manera se consideró las respuestas a la pregunta realizada a los Gerentes sobre si consideran que la concesión de créditos hipotecarios incide o no en la rentabilidad de la Institución a su cargo.

El nivel de significación (α) permitió establecer la zona de aceptación o rechazo bajo la Curva Chi Cuadrado, que es el estadístico que se utilizó, ya que las dos variables clasificadas son de tipo cualitativo; para establecer si el producto financiero crédito hipotecario incide o no en la rentabilidad de la entidades financieras.

Tabla 39 Matriz Frecuencias Observadas y Esperadas

**Tabla de contingencia Como calificaría los índices de rentabilidad de su Sucursal/Agencia? *
 Considera Ud. que la concesión de créditos hipotecarios incide en la rentabilidad actual de su
 Sucursal/Agencia?**

			Considera Ud. que la concesión de créditos hipotecarios incide en la rentabilidad actual de su Sucursal/Agencia?		Total
			SI	NO	
Cómo calificaría los índices de rentabilidad de su Sucursal/Agencia?	Regular	Recuento	3	1	4
		Frecuencia esperada	2,4	1,6	4,0
	Buenos	Recuento	0	3	3
		Frecuencia esperada	1,8	1,2	3,0
	Muy buenos	Recuento	3	0	3
		Frecuencia esperada	1,8	1,2	3,0
Total		Recuento	6	4	10
		Frecuencia esperada	6,0	4,0	10,0

Fuente: Entrevistas (2014)

**Tabla 40 Resultado Chi Cuadrado
 Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,875 ^a	2	,032
Razón de verosimilitudes	8,962	2	,011
Asociación lineal por lineal	,196	1	,658
N de casos válidos	10		

a. 6 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,20.

Fuente: Cálculo Chi Cuadrado SPSS (2014)

4.2.1.4. Decisión:

Como el valor obtenido es 6,875 que es mayor a 5,99 recae en la zona de rechazo por lo tanto; rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa.

H1: Hipótesis alternativa

Los créditos hipotecarios si inciden en los niveles de rentabilidad en la banca privada del Cantón Latacunga.

4.2.1.5. Conclusión:

Con un nivel de significación del 5% podemos concluir que existe evidencia para afirmar que los créditos hipotecarios si inciden en los niveles de rentabilidad de la banca privada del Cantón Latacunga.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Entre los principales factores que inciden en los clientes, al momento de acceder a un crédito hipotecario en las Instituciones de la banca privada del Cantón Latacunga tenemos según el orden de preferencia: La Confianza, Tasa de interés competitiva, Rapidez en la aprobación del crédito, El Plazo de crédito otorgado.

La Confianza que el cliente tiene en la Institución pone de manifiesto que la mayoría de personas toman esta decisión guiados por un valor empresarial, que le brinde a la vez una seguridad así como estabilidad a largo plazo. En segundo lugar encontramos el factor Tasa de interés competitiva, esto debido a que mientras más baja sea la tasa de interés es mucho más atractivo para un cliente. En tercer lugar tenemos el factor Rapidez en la aprobación del crédito, pues el cliente lo que busca es evitar trámites engorrosos y pérdida de tiempo valioso. En cuarto lugar, tenemos El Plazo de crédito otorgado, que es un factor que está relacionado con el monto de la cuota a pagar, dependiendo de su capacidad de pago.

- Entre los indicadores más utilizados para medir que tan eficiente es un negocio tenemos los indicadores de Rentabilidad. Las entrevistas a los Gerentes y Jefes de Agencia de las Instituciones de la Banca Privada del Cantón Latacunga que ofertan créditos hipotecarios permitió establecer como califican los índices de rentabilidad de la Matriz, Sucursal o Agencia, en función del promedio de rentabilidad del sistema; el 60% de los entrevistados calificaron sus indicadores como Buenos y Muy Buenos; el 40% los calificó como Regular. Las entrevistas permitieron

también conocer que actualmente las Instituciones Financieras en su mayoría tienen inconvenientes al tratar de determinar el nivel de Rentabilidad sobre el activo ROA, y la Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE por segmento de crédito, y el principal problema es que no cuentan con un análisis de costo por producto financiero, lo que dificulta conocer exactamente el nivel de rentabilidad que genera cada tipo de crédito. Sin embargo al ser los créditos parte del Activo de una Institución Financiera; y a través de una eficiente gestión realizada influirá en la generación de las utilidades de la empresa y por ende en la rentabilidad de la Institución.

- Al establecer el posicionamiento de preferencia al momento de acceder a un primer o nuevo crédito hipotecario por parte de los hogares del Cantón Latacunga, la investigación determinó que en primer lugar con el 27% de participación estaría el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social Biess, en segundo lugar con el 23% de participación CACPECO Cía. Ltda.; en tercer lugar con el 14% de participación Mutualista Pichincha. Entre los principales factores por los que los hogares accederían a un crédito hipotecario en el Biess señalaron los siguientes: una tasa de interés conveniente, un mayor plazo de crédito, y fácil acceso al crédito por parte de los afiliados. Este resultado de elección en los hogares al acceder a un nuevo o primer crédito, tiene mucha relación con el resultado al preguntar a los Gerentes o Jefes de Agencias de la Banca Privada del Cantón Latacunga, que Institución consideran es el principal competidor en lo que se refiere a créditos hipotecarios y todos los entrevistados coincidieron que es el Biess, principalmente consideran que las ventajas frente a sus Instituciones estarían la tasa de interés y el plazo del crédito.

5.2. Recomendaciones

- La Confianza y Tasa de interés conveniente son los principales factores al momento de que un cliente elige una Institución para realizar un crédito hipotecario. Las Instituciones Financieras deben establecer en primer lugar estrategias de marketing que les permita a través de toda la red de servicios bancarios que ofrecen proyectar la confiabilidad que el cliente requiere; de igual manera buscar las estrategias financieras que les permita ser competitivos en tasa de interés respetando las tasas referenciales y máximas establecidas por el ente de Control.
- Las Instituciones Financieras deben invertir e implementar como parte de la gestión financiera, un sistema de costeo que permita establecer la utilidad por producto financiero; identificar las actividades o procesos que generan exceso de costos; de tal manera que se pueda determinar que tan eficiente es la Institución con el uso de sus recursos propios, a través del cálculo de los principales indicadores de Rentabilidad como son el ROA o Rentabilidad sobre el Activo y el ROE Rentabilidad sobre el patrimonio para cada producto financiero; y, que a través de los resultados del modelo aplicado permitan a los Gerentes tomar mejores decisiones.
- Las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga deben estar alertas a los cambios en el mercado financiero, como nuevas regulaciones y principalmente nuevos competidores que surgen sean públicos o privados. Para esto deben establecer estrategias de negocios que les permitan captar clientes y no perder participación de mercado, específicamente en lo referente al crédito hipotecario.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. Datos Informativos

Título:

Diseñar Estrategias de negocios que permitan aumentar el volumen de colocaciones de Créditos Hipotecarios de la Banca Privada del Cantón Latacunga.

Institución Ejecutora: Instituciones Financieras Privadas que ofertan Crédito Hipotecario.

Beneficiarios: Instituciones Financieras Privadas, Clientes actuales y potenciales de las Instituciones Financieras; Comunidad en general.

Provincia: Cotopaxi.

Cantón: Latacunga.

6.2. Antecedentes de la Propuesta

De las entrevistas realizadas a los gerentes de las Instituciones del sistema financiero privado de la ciudad de Latacunga, es importante destacar que el otorgar créditos hipotecarios, en la mayoría de casos, no es un negocio muy atractivo, debido a que la relación de los factores como el tiempo (largo plazo), tasa de interés dentro del giro del negocio no genera posiblemente el ingreso esperado; ya que a diferencia de otros tipos de crédito como el microcrédito o

el crédito de consumo, en donde el interés que se cobra son mucho más competitivo, hacen que éstos créditos sean a los que se enfocan principalmente las Instituciones financieras.

No obstante, los créditos de vivienda son de suma importancia en la economía de un país, ya que permiten satisfacer las necesidades de un mercado cada vez más expansivo por la tasa de crecimiento de la población; esto provoca que varios sectores económicos se dinamicen, pues sólo con la construcción de una vivienda se puede generar varios empleos directos e indirectos, así como también permitir el desarrollo de varias ramas de la economía; que a su vez permiten cumplir uno de los objetivos del plan nacional del buen vivir, como es el de disminuir el déficit habitacional en el país.

Es por este motivo que el gobierno actualmente quiere fomentar la participación de los créditos hipotecarios a través de las Instituciones del Sistema Financiero Privado, tal como lo menciona **Saltos (2015)**:

Mediante Resolución No. 058-2015-F de 30 de marzo de 2015, la Junta de Política y Regulación Monetaria resolvió reformar las normas relativas a las operaciones hipotecarias para las instituciones del sistema financiero. La resolución establece que las instituciones del sistema financiero privado deberán de manera obligatoria mantener un porcentaje mínimo de créditos a la vivienda y de créditos de vivienda de interés público. Por lo tanto, la participación de los créditos a la vivienda podría cambiar en 2015. Hasta el momento, el Biess es la institución que ha concentrado la mayor cantidad de crédito a la vivienda y esos créditos no se ven reflejados en la información publicada por la SB.

El sector financiero es un pilar clave para el desarrollo económico a través del crédito, y principalmente a través del crédito hipotecario, por tal motivo es necesario emplear una combinación necesaria y eficaz a través de la aplicación del marketing financiero que permita establecer diferentes estrategias que logren potencializar la captación de clientes hacia este segmento de crédito, en las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga.

6.3. Justificación

La siguiente propuesta se justifica por que establece Estrategias de Negocios para la captación de clientes en créditos de vivienda en las Instituciones Financieras que ofertan este producto en el Cantón Latacunga.

Del estudio realizado se desprende que hay poco interés de la Banca Privada del cantón Latacunga en ofrecer los créditos hipotecarios, sin embargo para el sector financiero privado, el decidir ofertar créditos hipotecarios no es una opción, ya que en cumplimiento de la normativa establecida en la Ley para la Regulación de Créditos para Vivienda y Vehículos deben cubrir un porcentaje mínimo de créditos de vivienda; por tanto es necesario buscar estrategias de negocios que permitan a las Instituciones Financieras Privadas del cantón Latacunga, cubrir la cuota de mercado establecida por ley así como incrementar la participación en este tipo de producto financiero a nivel nacional por cada una de las Instituciones.

Uno de los objetivos de todo hogar es el cumplir el sueño de tener una vivienda propia, pues es una de las necesidades básicas de todo ser humano, por tal motivo el impacto social sería positivo, porque los hogares lograrían sentir seguridad, estabilidad emocional, y el tener un respaldo económico familiar.

Además actualmente en el Ecuador debido al crecimiento demográfico, podemos hablar de un boom inmobiliario, la evolución de este indicador ha tenido una tendencia creciente en la construcción de nuevas viviendas; resultados que permiten predecir que para años futuros esta demanda seguirá en aumento, de lo cual las Instituciones Financieras deben tomar ventaja para aumentar también las colocaciones en el segmento de crédito hipotecario.

6.4. Objetivos

6.4.1. General

- Diseñar Estrategias de Negocios que permitan aumentar el volumen de colocaciones de Créditos Hipotecarios de la Banca Privada del Cantón Latacunga.

6.4.2. Específicos

- Realizar un diagnóstico estratégico del Macro y Micro ambiente en donde se desenvuelve la Banca Privada del Cantón Latacunga.
- Evaluar los Factores Externos e Internos; para establecer amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas de la Banca Privada del Cantón Latacunga.
- Analizar las características del crédito hipotecario que oferta la Banca Privada a los hogares del Cantón Latacunga.
- Plantear Estrategias por producto, precio, distribución y promoción para aumentar la participación de mercado del crédito hipotecario por parte de la Banca Privada del Cantón Latacunga.

6.5. Análisis de Factibilidad

La factibilidad de la propuesta se la enfoca desde varios aspectos como son:

6.5.1. Socio Cultural

En la ciudad de Latacunga, en los hogares se desarrollan diferentes actividades, que influyen en la parte afectiva, cultural, caracterizada principalmente en el crecimiento del bienestar. Este bienestar se puede ver reflejado en un mejor estilo de vida, y seguridad familiar, en especial para aquellos hogares que no tienen vivienda propia, para lo cual el ahorro y sus

ingresos son los medios preponderantes para alcanzar ese objetivo, que en este caso es el tener una vivienda propia.

6.5.2. Tecnológico

El avance de la tecnología permite que los productos financieros se canalicen de manera eficaz, más aún cuando está en vigencia el dinero electrónico. Es importante considerar que actualmente existen diferentes medios tecnológicos que permiten a las Instituciones Financieras agilizar procesos, tener mayor facilidad de acceso y comunicación con el cliente a través por ejemplo de internet, celulares, y otros medios tecnológicos de comunicación y herramientas que permiten llegar con mayor facilidad al cliente. Razón por la cual se podría establecer que tanto las instituciones financieras, y sus clientes como el caso de la mayoría de hogares cuentan con la base tecnológica necesaria para acceder a los servicios y productos que ofrecen las Instituciones financieras y entre éstos productos el crédito hipotecario.

6.5.3. Organizacional

La estructura Organizacional de las Instituciones Financieras constituidas legalmente, tiene su sustento organizacional tal como lo establece la Ley de Economía Popular y Solidaria, así como en la Ley General de Instituciones del sistema financiero.

Las Instituciones Financieras, en su gran mayoría tratan que su estructura organizacional, permita tener procesos fluidos, que a su vez permitan cumplir con las expectativas de los clientes, es así que principalmente lo que les diferencia a los bancos de las cooperativas, son sus productos.

6.5.4. Económico Financiero

La Información económica y financiera accesible a clientes tanto internos y externos de las diferentes Instituciones del sector financiero, a través de los balances generales, así como los estados de resultados de cada una de las

Instituciones Financieras, permiten conocer y establecer el respaldo económico financiero que puede tener una Institución para incorporar productos nuevos o aumentar su mercado, en base a la solidez de cada institución.

6.5.5. Legal

El Código Orgánico Monetario y Financiero que se encuentra en vigencia desde su publicación en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 332 con fecha 12 de septiembre del 2014; establece la creación de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, que entre otras funciones en su artículo 14 le faculta establecer anualmente los niveles de crédito e incluso las tasas de interés, que deben cumplir las Instituciones del Sistema Financiero Privado por segmentos de créditos.

Como parte de sus funciones la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, mediante resolución No. 058-2015-F del 30 de marzo del 2015, resolvió reformar las operaciones hipotecarias obligatorias para las Entidades del Sector Financiero Privado, en función principalmente del patrimonio técnico de cada entidad, con el objetivo de dinamizar los créditos destinados a la vivienda y de créditos de vivienda de interés público; la resolución también establece que la Superintendencia de Bancos y Seguros comunicará por escrito a cada Entidad la cuota o porcentaje que debe cumplir con respecto a los créditos hipotecarios.

En cumplimiento de lo dispuesto en la resolución No. 058-2015-F; así como en la Ley para la Regulación de Créditos para Vivienda y Vehículos, con el cambio de modalidad de hipoteca abierta a cerrada, entre otras disposiciones; las Instituciones Financieras Privadas, deben analizar su situación actual con respecto a los créditos hipotecarios y buscar las mejores estrategias que les permita alcanzar las metas establecidas por las Entidades de Regulación y Control.

6.6. Fundamentación

Las Instituciones Financieras Privadas, enfrentan los mismos problemas que una empresa que se desenvuelve en otros sectores productivos, estas amenazas pueden ser la presencia de nuevos competidores en el mercado, nuevas regulaciones estatales, una economía nacional débil; entre otros factores que afecten el correcto desarrollo de una Institución.

En cuanto a nuevas regulaciones estatales el Sector Financiero Privado del Ecuador a partir del año 2012, cuenta con una nueva normativa que es la Ley para la Regulación de Créditos para Vivienda y Vehículos; en la que se estableció el cambio de modalidad de hipoteca abierta a una hipoteca cerrada. La Ley establece que en caso que el deudor no pueda cancelar su deuda, esta se extingue tan sólo con la entrega del inmueble o del vehículo; es decir, en el caso de un crédito hipotecario el acreedor no podrá exigir el pago con otro activo o patrimonio que tenga el deudor, sólo será con el inmueble hipotecado. A partir del 2010, la Banca Privada del Ecuador, tuvo una nueva competencia en cuanto a los créditos hipotecarios, que es el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, una institución pública que hasta la fecha presenta la mayor participación en el mercado financiero nacional en este segmento de crédito.

Esto ocasionó que para las Instituciones Financieras Privadas, el crédito hipotecario no sea tan atractivo al momento de ofertarlo, pues la competencia ofrece menores tasas de interés y un plazo mucho mayor. Además las políticas de crédito en este segmento de crédito se endurecieron, para garantizar la calidad de la cartera y evitar inconvenientes futuros con los clientes.

Esta situación en cuanto a los créditos hipotecarios en la Banca Privada, podría tomar un nuevo giro, pues como parte de la política económica, que permita reactivar otros sectores productivos a través de impulsar el sector inmobiliario, la Junta de Política y Regulación Monetaria, resolvió emitir la resolución No. 058-2015-F del 30 de marzo del 2015, en donde se establece la obligatoriedad

por parte de las Instituciones Financieras Privadas en el cumplimiento de un cupo mínimo en la concesión de créditos hipotecarios.

Considerando éstos antecedentes las Instituciones Financieras Privadas deben buscar estrategias que contribuyan no sólo a cumplir con la normativa vigente; sino también a potencializar los recursos existentes y minimizar los riesgos potenciales que toda nueva idea pueda tener; siempre pensando en el cliente actual y potencial. Una herramienta con la que se puede alcanzar este objetivo es la aplicación del marketing mix financiero; a través de los lineamientos que permitan establecer las mejores estrategias de negocios que guíen a los Gerentes de las Instituciones Financieras a tomar las decisiones correctas.

6.6.1. El Marketing Financiero o Bancario

Para **Rivera & Garcillán (2014)** definen al Marketing Financiero como “El mecanismo económico y social que comprende la prestación de servicios especializados provenientes de la banca, a través del cual se crean e intercambian productos y otras entidades de valor para satisfacer las necesidades y deseos de los clientes” (p.23)

Para **Rivera & Garcillán (2014)** “tres han sido los factores principales por los que se ha instaurado el marketing en las entidades bancarias: La desregulación bancaria, la competencia, la modificación de las actitudes de los usuarios” (p.24).

El enfoque del marketing mix financiero contempla cuatro aspectos como son el producto o servicio, el precio, la promoción y la distribución; en base a los cuales se establecen las estrategias de negocios apropiadas para cada uno de los 4 pilares del marketing mix financiero; tal como lo define **Sundardas (2005)**. “Las actividades de marketing tienen que venir influidas por la estrategia de la compañía, ya que tanto la definición de productos, el posicionamiento en precios, etc., deben ser coherentes con la estrategia global que se haya definido” (p.3)

6.6.2. Pilares del Marketing Mix Financiero

Los cuatro pilares del Marketing Mix Financiero son el Producto, Precio, Promoción y Distribución. A continuación se presenta cada uno de éstos pilares:

6.6.2.1. Producto:

El producto tal como lo afirma **Suárez (2012)**. “Es el conjunto de atributos fundamentales ya sean tangibles (como la etiqueta, envase, empaque) o intangibles (como calidad, imagen) representados en beneficios que la empresa ofrece al mercado meta satisfaciendo necesidades y deseos a los consumidores” (p.117-118).

En el caso de los servicios financieros los productos que se ofrecen deben ser vistos por el cliente como un conjunto de beneficios, como pueden ser la atención al cliente, la agilidad en la aprobación de créditos, la asesoría continua, la empatía con el cliente, entre otros.

6.6.2.2. Precio:

El precio es el segundo pilar del Marketing Mix, según **Sundardas (2005)** afirma:

El precio fijado influye en el nivel de demanda, orientando la misma en uno u otro sentido hacia la empresa, con incidencia importante en su volumen de actividad.

El precio de venta determina, por su influencia en los márgenes unitarios, la rentabilidad de la actividad comercial de la empresa en función de las ventas, y también fija las condiciones que permitirán amortizar los costes de estructura. (p.11)

Desde el punto de vista financiero, las Instituciones eligen el precio según parámetros como: El tipo de interés, las comisiones y el cobro de otros servicios (**Rivera & Garcillán, 2014, p.32**)

6.6.2.3. Promoción

Para **Sundardas (2005)** “La variable promoción incluye todas las actividades y posicionamiento tanto de comunicación, como de promoción y publicidad para los productos y servicios” (p.11).

Dentro de la variable promoción la actividad de publicidad es básico a la hora de dar a conocer los productos o servicios de las Instituciones financieras a los clientes, con el objetivo principal de posicionarlo en la mente del consumidor y lo prefiera por sobre la competencia. (**Rivera & Garcillán, 2014, p.32**)

6.6.2.4. Distribución:

“La distribución incluye la estrategia comercial, selección de canales de distribución, y posicionamiento en los mismos” (**Sundardas, 2005, p.12**)

El objetivo de escoger el mejor modelo de distribución es como nos afirman **Rivera & Garcillán (2014)**. “(...) poner en contacto a la entidad bancaria con el usuario de la misma controlando la llegada del producto y la prestación del servicio en condiciones de tiempo y de lugar irresistibles para la compra” (p.33).

6.6.3. Estrategias de Negocios del Marketing Financiero

Estrategias de Negocios para **Munuera & Rodríguez (2012)** las definen como:

Un conjunto de acciones encaminadas a la consecución de una ventaja competitiva sostenible en el tiempo y defendible frente a la competencia, mediante la adecuación entre los recursos, las capacidades de la empresa y el entorno en el cual opera, y a fin de satisfacer los objetivos de los múltiples grupos participantes en ella.(pp.41-42)

Las estrategias nacen de la necesidad de lograr una ventaja competitiva, de ahí radica su importancia, y; una vez definidos cada uno de los pilares del Marketing Financiero, podemos conocer cuál es la línea estratégica a seguir en cada uno de ellos, que nos permitirán definir las mejores estrategias de negocios para las instituciones financieras.

6.6.3.1. Estrategias de producto:

Para establecer estrategias de productos, en primer lugar debemos identificar las características externas e internas del producto; siendo las características externas aquellas que el cliente las puede identificar fácilmente y son visibles, como puede ser el nombre, el logo, u otro distintivo que lo vuelve fácil de recordar para el cliente. Las características internas son aquellas que están relacionadas con la percepción del cliente con respecto al producto y que permite crear una confianza y fidelidad hacia el producto.

En segundo lugar debemos definir si se va a competir en el mercado actual o en nuevos mercados; y, en tercer lugar si se va a ofrecer el mismo producto sin o con modificaciones o un producto totalmente nuevo; **Sundardas (2005)** manifiesta que “Una buena estrategia de producto consiste, en definitiva, en mantener una cartera de servicios suficientemente equilibrada, con la que se consiga obtener la rentabilidad esperada por la empresa y una posición competitiva que le permita la supervivencia a largo plazo” (p.22).

6.6.3.2. Estrategias de Precio:

Para **Castelló (2007)** manifiesta. “Con anterioridad al desarrollo de una estrategia de precios cualquier entidad financiera debe respetar dos principios básicos. El conocimiento de costes de producción actual y los imperativos vinculados al mercado y a la competencia” (p.213). El mismo autor establece tres estrategias generales de precios: El método de fijación de precios basados en los costes, método de fijación de precios basado en el cliente, método de fijación de precios basado en la competencia. A continuación un resumen de estos métodos:

El método de fijación de precios basados en los costes, se orienta principalmente en que al momento de fijar los precios del producto financiero, éste cubra los costos del mismo. En este tipo de método de fijación de precios, debemos tener mucho cuidado de la percepción del cliente con respecto al producto; ya que si éste no percibe que está recibiendo más o mejores servicios del que ya tenía, se sentirá insatisfecho y buscará la competencia.

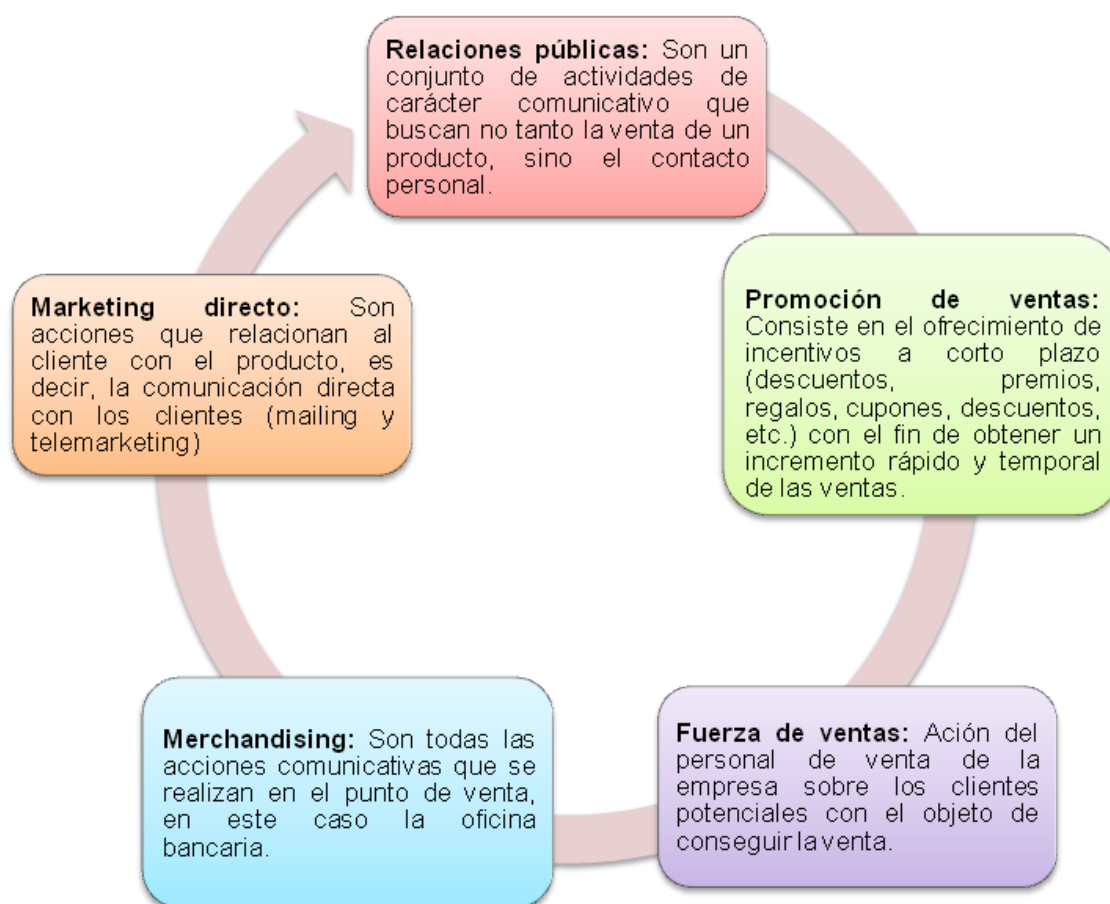
El método de fijación de precios basado en el cliente; es lograr que el cliente se sienta totalmente satisfecho con el producto o servicio actual que le brinda la entidad, con el propósito de lograr su fidelidad y a la vez tratar de venderle otros productos o servicios de la Institución.

El método de fijación de precios basado en la competencia; a través de esta estrategia lo que busca la Institución es fijar un precio semejante al de su principal competidor. Para lo cual, puede establecer el precio tomando como referencia al líder de precios del mercado, también convertirse en un seguidor en base a las experiencias y decisiones que funcionaron en el pasado a los competidores, o ser neutral en el precio y ofrecer diferenciación en otros aspectos como la calidad o innovación.

6.6.3.3. Estrategias de Promoción:

En el caso de las Estrategias de Promoción; **Rivera & Garcillán (2014)** establecen algunas formas de comunicación con el cliente como; las Relaciones Públicas, la Promoción de ventas, la Fuerza de ventas, Merchandising y el Marketing Directo. A continuación conoceremos cada una de éstas formas de comunicación:

Gráfico 26 Estrategias de Promoción



Fuente: Rivera & Garcillán (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

6.6.3.4. Estrategias de Distribución:

En lo que respecta a las Estrategias de distribución las entidades financieras, han tenido que adaptarlas a los nuevos cambios que ha presentado el mercado; estas tendencias principalmente como lo presentan **Rivera & Garcillán (2014)** se resumen en aspectos como:

La exigencia de los clientes ha aumentado considerablemente, y ahora quieren llevar a cabo sus operaciones de forma personal, en el momento que elijan y en cualquier lugar.

La diferenciación de los bancos es ahora más difícil, debido fundamentalmente al aumento de la competencia en el sector.

Los clientes han aumentado su poder negociador, siendo más sensibles al precio.

Por tanto, el escoger el canal de distribución más adecuado ya sea directo o indirecto es primordial a la hora de implementar la estrategia de distribución o comercialización, como lo establece **Sundardas (2005)** cuando manifiesta. “Un canal de marketing realiza la actividad de trasladar los bienes (o servicios) desde los fabricantes hasta los consumidores. Soluciona las dificultades que pudieran surgir respecto del momento, lugar y posesión de bienes y servicios, y su utilización” (p.132).

En lo que se refiere a una distribución directa encontramos las Redes de Sucursales que para **Rivera & Garcillán (2014)** las define como:

Es uno de los canales de distribución tradicionalmente utilizado por los bancos. Representan un coste de funcionamiento elevado para las entidades. En los últimos años, los clientes buscan más la rentabilidad y la accesibilidad de los servicios de sus bancos que la proximidad geográfica de los mismos a través de las sucursales.

La decisión de localización geográfica de las sucursales ha aumentado su importancia para las entidades financieras.

Como canal de distribución indirecta encontramos la banca a distancia, o también llamada banca en línea, banca virtual o e-banking; ya que da mayor facilidad al cliente de realizar transacciones bancarias a cualquier hora y desde cualquier lugar si se tiene acceso a internet, lo que le agiliza el trámite y ahorra tiempo; pues ya no tiene que trasladarse a la sucursal o agencia. Es así como lo define **Rivera & Garcillán (2014)** cuando menciona.

Uno de los canales de distribución bancarios que más ha ganado en importancia es el de la banca a distancia. Y es que el aumento de la demanda por parte del cliente de disponer de información al instante, hace que los bancos tengan que desarrollar este canal para distribuir sus servicios. De esta forma, la elección, buen mantenimiento y desarrollo de la tecnología que sea escogida por parte de la entidad, será fundamental para el éxito del canal. Además de este aspecto, el cumplimiento del objetivo de este canal de distribución ha de garantizarse a través de una eficaz complementarización con los canales de distribución habituales.

Las ventajas de la banca a distancia son palpables, disminuyendo los costes de ambas partes de la relación bancaria y facilitando el acceso y la comodidad de los clientes (p.34).

Además de la banca a distancia como canales indirectos tenemos la Banca telefónica, el cajero automático, y los Agentes; estos últimos “Son personas o

empresas que actúan por cuenta de las entidades, pero que no son empleados suyos. Las entidades los utilizan para llegar hasta los clientes que viven en lugares donde no tienen oficina” **(Rivera & Garcillán, 2014, p. 34)**

6.7. Modelo Operativo



Estrategias de Negocios que permitan aumentar el volumen de colocaciones de Créditos Hipotecarios de la Banca Privada del Cantón Latacunga

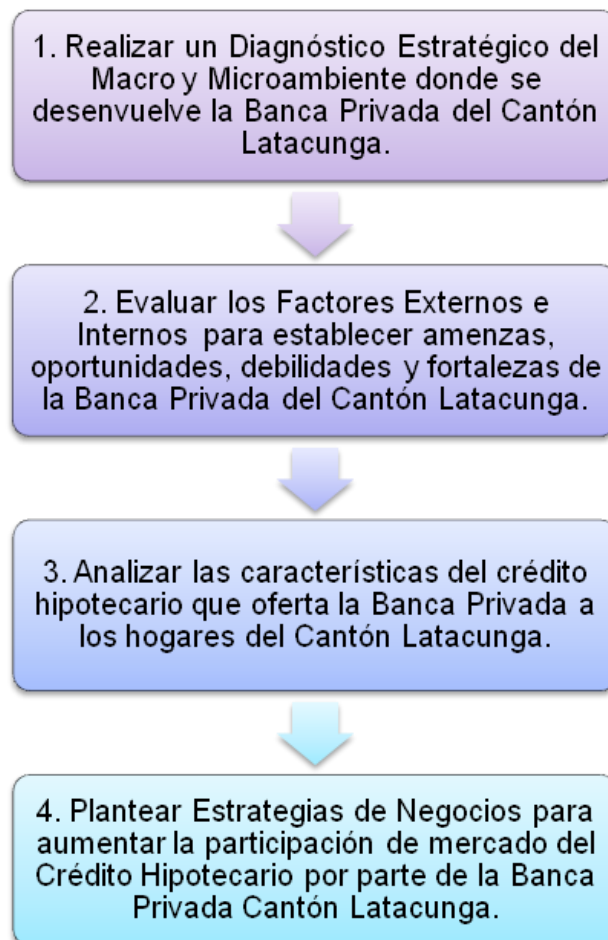
Ambato-Ecuador
2014

INTRODUCCIÓN

La siguiente propuesta, es una combinación del mix marketing financiero para las Instituciones que están sujetas bajo la Superintendencia de Bancos y Seguros, y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; que ofertan créditos hipotecarios en el cantón Latacunga.

A continuación se detallan las Fases del Modelo Operativo:

Gráfico 27 Descripción de las Fases que permitirán cumplir con los objetivos propuestos y el logro de los resultados esperados.



Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

ÍNDICE

Fase I: Diagnóstico Estratégico

Análisis del Macroambiente en el que se desenvuelven las IFI'S135

Análisis del Microambiente en el que se desenvuelven las IFI'S del sector Privado del Cantón Latacunga.....149

Fase II: Evaluación de Factores Externos e Internos

Matriz de Evaluación de Factores Externos (Matriz EFE).....158

Matriz de Evaluación de Factores Internos (Matriz EFI).....159

Fase III: Análisis de las características del Crédito Hipotecario que oferta la Banca Privada del Cantón Latacunga.

Características y Requisitos generales del Crédito Hipotecario.....161

El Precio de los Créditos Hipotecarios.....184

Canales de distribución para el Crédito Hipotecario.....187

La Promoción en los Créditos Hipotecarios.....188

Fase IV: Estrategias de Negocios para aumentar la participación de mercado del Crédito Hipotecario por parte de la Banca Privada del Cantón Latacunga.

Planteamiento de Objetivos.....189

Propuesta Estrategias de Negocios.....190

Definición de Políticas por grupos de Estrategias.....	200
Conclusiones.....	201
Recomendaciones.....	203

6.7.1. Fase I: Diagnóstico estratégico

A través del Diagnóstico estratégico lograremos tener una visión general del Macro y Micro ambiente; en donde se desenvuelven las Instituciones de la Banca Privada del Cantón Latacunga, que ofertan créditos de vivienda.

6.7.1.1. Análisis del Macroambiente en el que se desenvuelven las Instituciones Financieras.

6.7.1.1.1. Fuerzas Económicas

6.7.1.1.1.1. Producto Interno Bruto:

Según datos del Banco Central del Ecuador al final del año 2014, las actividades que contribuyeron a la variación interanual del PIB del 3.5%, fueron: Petróleo y minas, 0.87%; Construcción, 0.68%; y, Actividades profesionales, técnicas y administrativas, 0.58%; tal como se muestra en el Gráfico No. 28:

Gráfico 28 Contribuciones al Crecimiento del PIB año 2014



Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)

En el artículo “Plan de Incentivos del Gobierno para el Sector Inmobiliario” de la Revista de Bienes Raíces Clave; la autora Vela (2015) expone:

El Eco. Patricio Rivera, Ministro Coordinador de Política Económica, resaltó en su presentación la importancia del sector de la construcción de vivienda en el Producto Interno Bruto (PIB), indicando que el cumplimiento de la meta de pasar de 15.000 a 30.000 viviendas de interés público por año, incidiría en un incremento de 0,5% a 1% adicional anual en el crecimiento del PIB nacional. El principal mecanismo para ejecutar este plan estatal será la reducción de la tasa de interés de préstamos hipotecarios al 6%, y hasta 20 años plazo, para vivienda de interés público, a través de los bancos privados. Esta menor tasa de interés permitiría rebajar las cuotas mensuales de los créditos en el orden del 40%, lo que evidentemente habilitará el acceso a un mayor número de compradores que el que ahora existe.

Es importante considerar que el crédito hipotecario es un factor importante para el desarrollo del sector de la construcción de viviendas y que a su vez éste sector contribuye al crecimiento del Producto Interno Bruto, indicador económico que permite determinar la producción total de una economía.

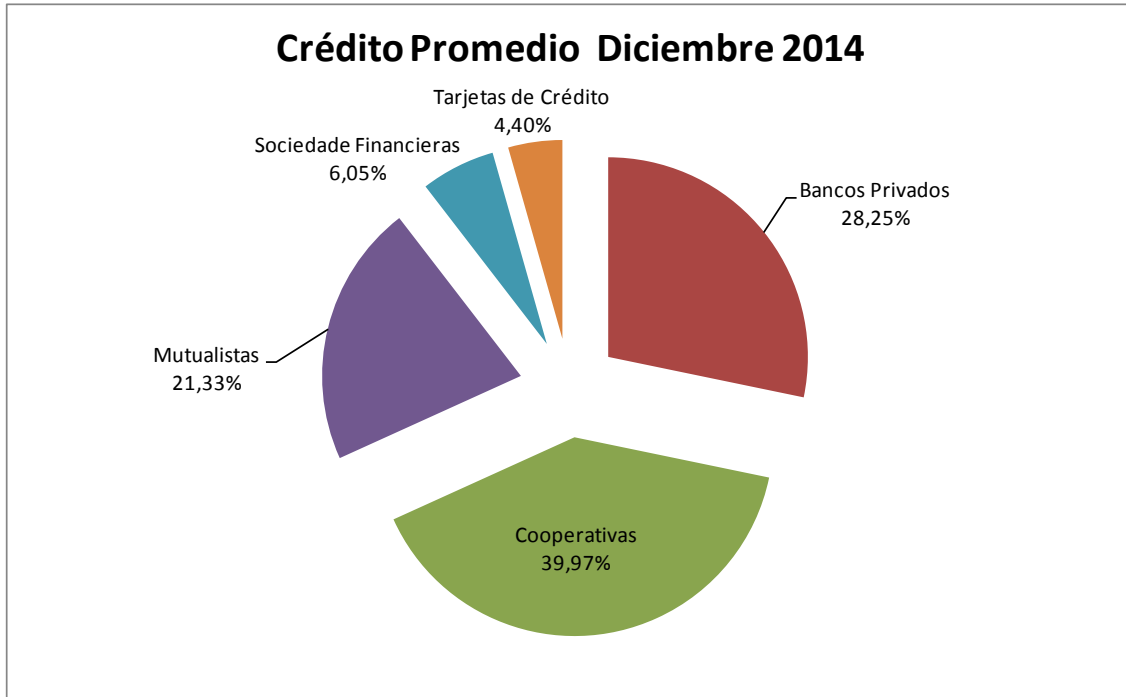
6.7.1.1.1.2. Competitividad

El sistema Financiero Nacional actualmente está compuesto por 76 Instituciones de las cuales, 23 son Bancos, 37 Cooperativas, 4 Mutualistas, 9 Sociedades Financieras, 1 de Tarjetas de Crédito.

En el año 2014 dos bancos cerraron sus actividades en el país como fueron el banco Territorial y el Banco Sudamericano, hubo fusiones como la de los bancos Solidario y Unibanco S.A.; el Banco Promérica y Produbanco; de igual manera el Pacífico y Pacificard. La cooperativa Codesarrollo se convirtió en Banco Codesarrollo.

En relación al crédito promedio la mayor participación en el año 2014 la tuvieron las Cooperativas con el 39,97%, seguido por los Bancos Privados con el 28,25%; como se muestra en el Gráfico No. 29.

Gráfico 29 Crédito Promedio IFI'S Diciembre 2014

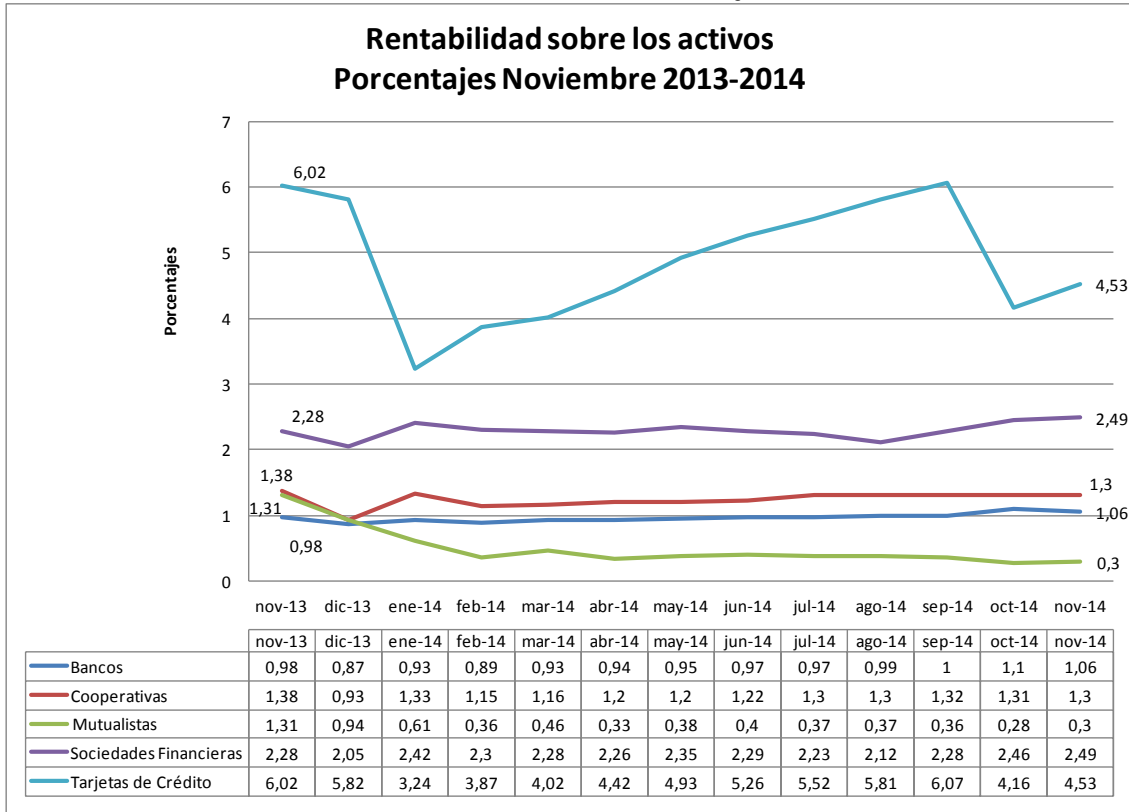


Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

A noviembre del 2014 el índice ROA o Rentabilidad sobre los Activos del Sistema financiero mostró el siguiente comportamiento como se presenta en el Gráfico No. 30: Para los bancos este indicador o índice financiero fue del 1,06%, las cooperativas registraron un ROA del 1,30%, para las mutualistas el 0,30%; para las tarjetas de crédito el 4,53%, y para las sociedades financieras fue del 2,49%.

Gráfico 30 Rentabilidad sobre los Activos Porcentajes Noviembre 2013-2014

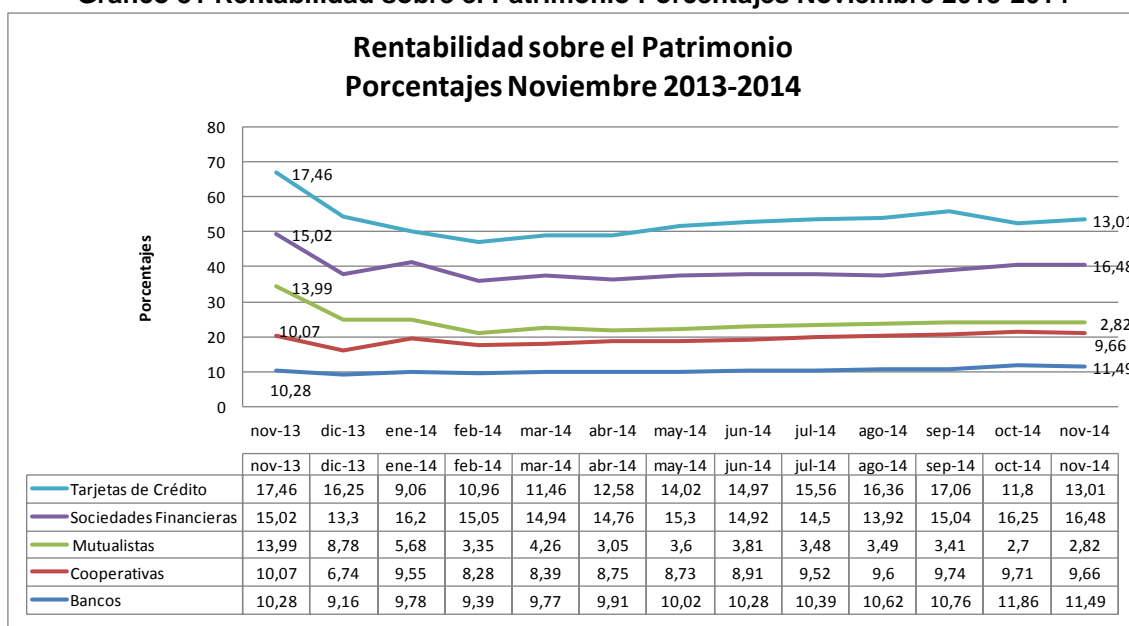


Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

En lo referente al ROE o Rentabilidad sobre el Patrimonio el Sistema Financiero presentó el siguiente comportamiento como se observa en el Gráfico No. 31: Los bancos tuvieron una tendencia creciente durante el año 2014 con respecto a este indicador, las cooperativas no tuvieron mucha variación durante el año, mientras que las Mutualistas presentaron una tendencia hacia la baja de un 13,99% en noviembre 2013 a 2,82% a noviembre 2014.

Gráfico 31 Rentabilidad sobre el Patrimonio Porcentajes Noviembre 2013-2014



Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Con respecto al crédito hipotecario la tendencia de estos créditos, tanto de las Instituciones del Sistema Financiero Privado como del BIESS presentó los siguientes resultados; en donde el Bieess muestra una mayor participación frente a los Bancos Privados; como se presenta a continuación en la Tabla No. 41 y Gráfico No. 32:

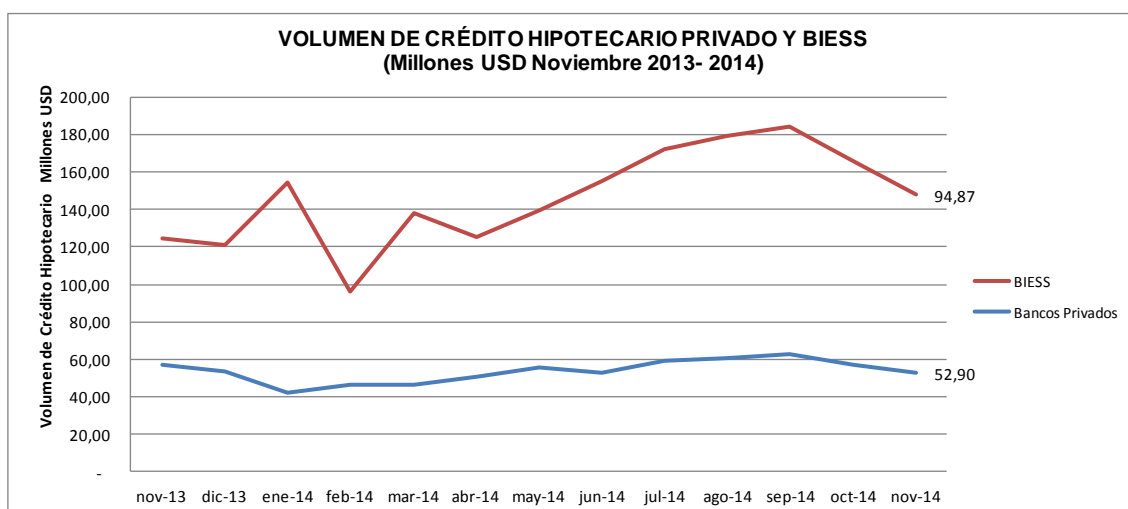
**Tabla 41 Volumen de Crédito Hipotecario Privado y Bieess
(Millones USD, Noviembre 2013-2014)**

Período / Segmento	Segmento Vivienda	
	Bancos Privados	BIESS
nov-13	57,27	67,27
dic-13	53,78	67,27
ene-14	42,12	112,57
feb-14	46,47	49,63
mar-14	46,34	91,69
abr-14	50,76	74,78
may-14	55,60	84,11
jun-14	53,21	101,94
jul-14	59,01	113,20
ago-14	60,89	118,46
sep-14	63,03	121,24
oct-14	56,79	108,86
nov-14	52,90	94,87

Fuente: Banco Central del Ecuador y SBS (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Gráfico 32 Volumen de Crédito Hipotecario Privado y BIESS



Fuente: Banco Central del Ecuador y SBS (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Adicionalmente, según datos del Banco Central del Ecuador a diciembre del 2014; el monto promedio por operación de las Instituciones del Sistema Financiero Privado; se situó en USD 55,446.7; con un número de operaciones realizadas en diciembre de 1.068 operaciones. El BIESS tuvo un total de operaciones 2.292 con un monto promedio de USD 41,391.4.

El B.I.E.S.S. tiene la mayor participación del mercado en este segmento de crédito a nivel nacional; tal como lo presenta también el análisis realizado en la Revista Gestión en su edición de Octubre/Noviembre 2014. **Ordóñez (2014)** menciona “Entre Octubre del 2010 y julio 2014, el Biess ha otorgado un total de \$3.545,69 millones en créditos hipotecarios, llegando a romper el récord histórico de colocaciones mensuales en este último mes”. (p.21)

Sin embargo; la banca privada para el año 2015, tiene la oportunidad de aumentar su volumen de crédito hipotecario; ya que para su mayor competidor el Biess se prevé una desaceleración, principalmente por dos factores como son el direccionamiento que quiera darle el Biess a sus inversiones y el desempeño de la economía para el año 2015.

Orozco (2015)

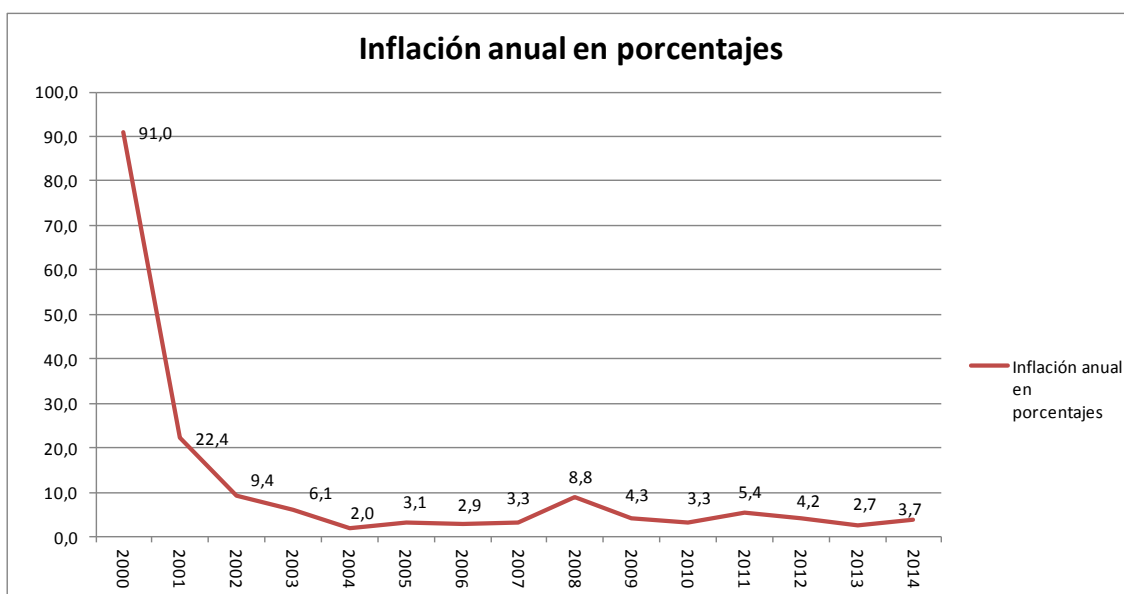
Hasta noviembre del año pasado, el Biess entregó USD 1071,4 millones en hipotecarios, pero este año se prevé una desaceleración.

La meta planificada para el 2014 fue de USD 1320 millones. Este año la meta de este tipo de préstamos es de USD 1250 millones, informó el banco. La entidad también bajo las metas en otras líneas de crédito.(p.4)

6.7.1.1.1.3. Inflación:

En el país, la inflación ha presentado una disminución paulatina, principalmente a raíz de la dolarización, siendo uno de los países de Latinoamérica que ha presentado una tasa inferior llegando incluso a un dígito. La inflación anual al 31 de diciembre del 2014 fue del 3,67%; lo que ha permitido que los precios de la mayoría de bienes y servicios no se hayan elevado en demasía.

Gráfico 33 Evolución Inflación Anual



Fuente: INEC (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

6.7.1.1.1.4. Tasa de Interés:

En lo referente a la Tasa de interés para el segmento de crédito de vivienda, el Banco Central estableció una tasa efectiva anual máxima del 11,33% para el 2014. Según datos del Banco Central durante el 2014 las Instituciones del

Sistema Financiero Privado que otorgan este tipo de crédito cobraron en promedio una Tasa Efectiva del 10,76%.

Tabla 42 Tasas de Interés Activas Efectivas y Máximas Referenciales vigentes en Crédito de Vivienda

Período / Segmento	Inst. Financieras	Máxima B.C.E.
2014	Vivienda	Vivienda
Enero	10,64	11,33
Febrero	10,64	11,33
Marzo	10,64	11,33
Abril	10,64	11,33
Mayo	10,92	11,33
Junio	10,89	11,33
Julio	10,81	11,33
Agosto	10,83	11,33
Septiembre	10,74	11,33
Octubre	10,73	11,33
Noviembre	10,72	11,33
Diciembre	10,73	11,33

Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

6.7.1.1.2. Fuerzas Sociales

6.7.1.1.2.1. Valor salario nominal promedio:

El valor del salario nominal promedio es el resultado de la suma del Salario Básico Unificado, el promedio anual de la décimo tercera remuneración y el promedio anual de la décimo cuarta remuneración, que se mantuvo durante todo el 2014 en un valor de \$396,51

Tabla 43 Salario Básico unificado y componentes salariales: Valores nominales percibido por un trabajador del sector privado

Período	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
VALOR DEL SALARIO NOMINAL PROMEDIO												
-en dólares-												
2014	396,51	396,51	396,51	396,51	396,51	396,51	396,51	396,51	396,51	396,51	396,51	396,51

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

A partir del año 2000, los bajos porcentajes de inflación y el esquema de dolarización permitieron recuperar el poder de compra de la población. En el año 2014 la remuneración unificada fue de \$340,00 para un trabajador del sector privado. Si consideramos el salario unificado por los doce meses del año más el décimo cuarto y décimo tercero que corresponde por ley al trabajador menos el Índice de precios al consumidor que durante el año tuvo un promedio de \$ 148,75; el salario real aproximadamente de un trabajador del sector privado en el año 2014 fue de \$ 247,76.

Tabla 44 Salario Unificado y Componentes Salariales Percibidas por un trabajador del Sector Privado En dólares

Período	Remuneraciones Unificadas	Décimo tercera remuneración	Décimo cuarta remuneración	TOTAL	IPC	SALARIO REAL
2014 Enero	340,00	-	-	340,00	146,51	232,07
Febrero	340,00	-	-	340,00	146,67	231,82
Marzo	340,00	-	-	340,00	147,69	230,22
Abril	340,00	-	-	340,00	148,12	229,54
Mayo	340,00	-	-	340,00	148,06	229,63
Junio	340,00	-	-	340,00	148,22	229,39
Julio	340,00	-	-	340,00	148,81	228,47
Agosto	340,00	-	340,00	680,00	149,13	455,99
Septiembre	340,00	-	-	340,00	150,04	226,61
Octubre	340,00	-	-	340,00	150,34	226,15
Noviembre	340,00	-	-	340,00	150,62	225,74
Diciembre	340,00	338,17	-	678,17	150,79	449,74

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

6.7.1.1.2.2. Evolución de la canasta básica, vital e ingreso familiar:

En función de los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos I.N.E.C., a diciembre del 2014 la canasta familiar básica costó \$646,30 para la adquisición de 75 productos, entre ellos bienes y servicios considerados básicos para el sustento familiar. Sin embargo el ingreso mensual que para su cálculo se considera una familia constituida por 4 miembros con 1,6 perceptores de ingresos de una remuneración básica unificada para diciembre 2014 fue de \$634,67 existiendo una restricción en el consumo de \$11,63.

La canasta familiar vital tuvo un costo de \$466,59, a diciembre 2014; generándose un excedente de \$168,08 dólares del ingreso familiar.

Tabla 45 Canasta Familiar Básica, Variación Mensual y Restricción en el Consumo

Mes	Canasta Básica (a)	Variación mensual	Ingreso Mensual Familiar (b)	Restricción en el consumo (a)-(b)
ene-14	628,27	1,19%	634,67	-6,4
feb-14	628,22	-0,01%	634,67	-6,45
mar-14	632,19	0,63%	634,67	-2,48
abr-14	633,61	0,22%	634,67	-1,06
may-14	634,27	0,10%	634,67	-0,4
jun-14	634,67	0,06%	634,67	0
jul-14	637	0,37%	634,67	2,33
ago-14	638,06	0,17%	634,67	3,39
sep-14	641,2	0,49%	634,67	6,53
oct-14	642,85	0,26%	634,67	8,18
nov-14	644,74	0,29%	634,67	10,07
dic-14	646,3	0,24%	634,67	11,63
ene-15	653,21	1,07%	660,8	-7,59

Fuente: INEC (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Tabla 46 Canasta Familiar Vital, Variación Mensual y Recuperación en el Consumo

Mes	Canasta Vital (a)	Variación mensual	Ingreso Mensual Familiar (b)	Recuperación en el consumo (a)-(b)
ene-14	449,54	1,07%	634,67	-185,13
feb-14	449,54	0,00%	634,67	-185,13
mar-14	452,74	0,71%	634,67	-181,93
abr-14	453,66	0,20%	634,67	-181,01
may-14	454,16	0,11%	634,67	-180,51
jun-14	455,21	0,23%	634,67	-179,46
jul-14	458,02	0,62%	634,67	-176,65
ago-14	457,95	-0,02%	634,67	-176,72
sep-14	462,4	0,97%	634,67	-172,27
oct-14	464,55	0,46%	634,67	-170,12
nov-14	464,38	-0,04%	634,67	-170,29
dic-14	466,59	0,48%	634,67	-168,08
ene-15	476,44	2,11%	660,8	-184,36

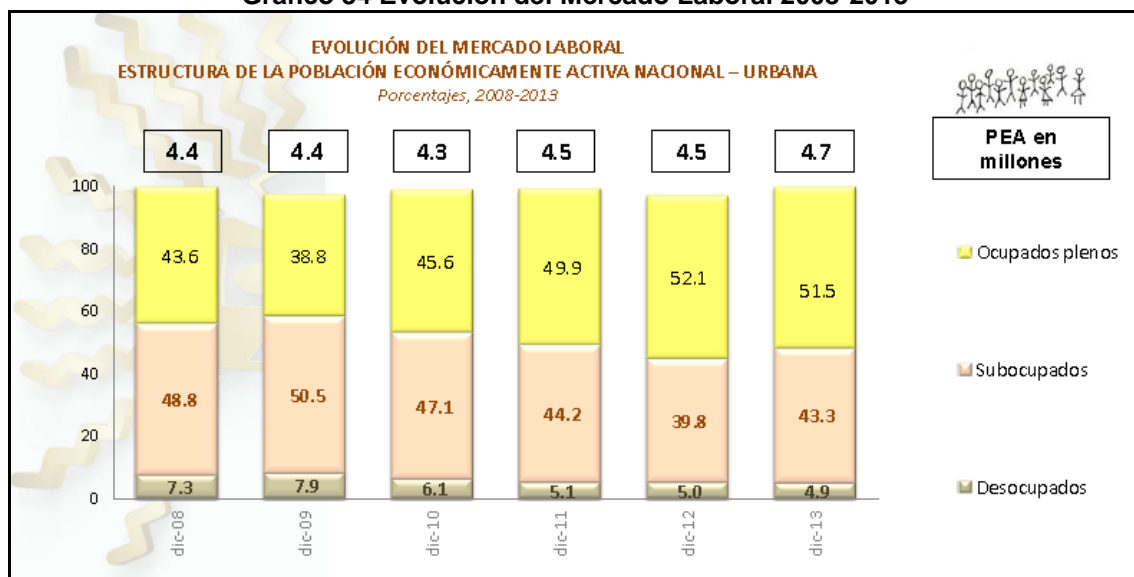
Fuente: INEC (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

6.7.1.1.2.3. Índice de Empleo y desempleo:

En base a los últimos datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC a diciembre del 2013 la desocupación de la Población Económicamente Activa urbana pasó de 5% en el 2012 a 4,9% a diciembre 2013. La ocupación plena también disminuyó de 52,10% en el 2012 a 51,5% a diciembre 2013. Mientras que la subocupación aumentó de 38,8% a 43,3%. La tasa de desempleo fue de 4,54% al 31 de diciembre del 2014 según datos del Banco Central del Ecuador.

Gráfico 34 Evolución del Mercado Laboral 2008-2013



Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)

6.7.1.1.2.4. Evolución del número de Edificaciones:

Sobre la base de la información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador I.N.E.C., encontramos la evolución del número de viviendas a construirse; dicha información se basa en los permisos de construcción concedidos por los diferentes municipios que conforman el territorio ecuatoriano, como podemos observar en el gráfico No. 31, la evolución de este indicador ha tenido una tendencia creciente en la construcción de nuevas viviendas en el período 2000-2012, pasando de 24.099 vivienda para el año 2000 a las 106.226 viviendas para el 2012, con una expansión del 340,8%; y sólo en el período 2008-2012 una expansión de 134,4%, con base de la información presentada en la Tabla No. 40; resultados que permiten predecir que para años futuros esta demanda seguirá en aumento, de lo cual las Instituciones Financieras deben tomar ventaja para aumentar también las colocaciones en el segmento de crédito de vivienda.

**Tabla 47 Encuesta de Edificaciones (Permisos de Construcción)
Serie Histórica 2000-2012**

AÑOS	TOTAL DE PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN	CONSTRUCCIONES RESIDENCIALES	CONSTRUCCIONES NO RESIDENCIALES	VIVIENDAS PROYECTADAS
2000	20112	17364	2748	24099
2001	21968	18986	2982	26259
2002	22267	19829	2438	27123
2003	24762	22497	2265	30270
2004	27503	24367	3136	33994
2005	24556	22167	2389	31683
2006	26584	23892	2692	35788
2007	34787	31801	2986	57012
2008	34653	31634	3019	45310
2009	38936	35057	3879	61079
2010	39657	35145	4512	66678
2011	42042	38517	3525	72350
2012	36617	32669	3948	106226

Fuente: Encuesta de Edificaciones, INEC (2012)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

**Gráfico 35 Encuesta de Edificaciones (Permisos de Construcción)
Serie Histórica 2000-2012**



Fuente: Encuesta de Edificaciones, INEC (2012)

6.7.1.1.3. Fuerzas político – legales

Desde la Constitución de la República, así como el Código Monetario, la Ley de Instituciones Financieras, establecen directrices orientadas a garantizar la sostenibilidad del sistema Financiero Nacional, así como impulsar el desarrollo del aparato productivo del país, con el apoyo de las Instituciones que conforman el sector financiero público, privado y de economía popular y solidaria.

En lo referente al crédito, el nuevo código Monetario del país tiene entre sus objetivos el Evitar la concentración de crédito, para ello estará en la facultad de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera el regular la orientación de las operaciones de crédito tal como lo establece el artículo 209 del código Monetario:

Asamblea Nacional de la República del Ecuador (2014)

Artículo 209.- Orientación de las operaciones de crédito. La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera podrá regular mediante normas la orientación y direccionamiento de las operaciones de crédito de las entidades del sistema financiero nacional y de las entidades no financieras que concedan créditos por sobre los límites establecidos por la Junta. Al efecto, considerará, entre otros, los segmentos, tasas de interés, garantías y límites de crédito. En ningún caso la Junta podrá intervenir en la definición de la persona natural o jurídica receptora de las operaciones de crédito.

Para este propósito, la Junta considerará el calce de plazos entre los activos y pasivos de las entidades reguladas. La Junta podrá establecer incentivos para la implementación de esta disposición. (p.37)

De tal manera para lo referente a la parte de crédito hipotecario encontramos también la Ley orgánica para la regulación de los Créditos para vivienda y vehículos, la misma que establece para el caso de los créditos de vivienda:

Asamblea Nacional del Ecuador (2012)

QUINTA.- El organismo de regulación de las instituciones del sistema financiero nacional, fijará anualmente el porcentaje de operaciones hipotecarias obligatorias que cada entidad mantendrá en relación a su patrimonio técnico constituido, en función de su naturaleza, objeto y giro de negocio, a través de la

cual emitirá las normas de carácter general que sean necesarias para la aplicación de esta disposición. (p.3-4)

Considerando la normativa vigente para el caso de los segmentos de crédito y específicamente al segmento del crédito de vivienda, podemos inferir en la importancia y la atención que debe darse a este segmento de crédito, que es considerado uno de los tipos de crédito que mayormente aporta a reactivar el aparato productivo del país, por las fuente de trabajo que genera y el aporte en cuanto a reactivar otros sectores de la economía.

6.7.1.2. Análisis del Microambiente en el que se desenvuelven las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga

6.7.1.2.1. Clientes

6.7.1.2.1.1. Perfil del cliente:

Entre las características que definen el perfil del cliente de los créditos hipotecarios en las instituciones financieras del Cantón Latacunga, según la investigación realizada, se podrían mencionar:

De los Hogares entrevistados se pudo determinar que quienes acceden a un crédito hipotecario, y de quien depende el hogar sin distinción alguna en cuanto a su género, están en un rango de edad entre 30 a 35 años, de estado civil Casados, con un rango de sueldo de \$1,000 a \$ 1,200 dólares al mes; quienes destinan el crédito principalmente para la construcción de una vivienda, con un monto aproximado de crédito en un rango entre \$20.000 a \$ 50.000.

6.7.1.2.1.2. Deseos y necesidades del Cliente:

Considerando la Jerarquía de Necesidades de Maslow, la necesidad de una vivienda está relacionada con las necesidades funcionales o básicas de una persona. Dicha necesidad a futuro se puede transformar en un deseo para la persona, lo que puede promover que a futuro quieran tener una casa que

cumpla ciertas características de construcción, ubicación o estatus. Ahora bien; los hogares que no han alcanzado a satisfacer esta necesidad se convertirían en el mercado objetivo para las instituciones financieras a quienes debería ir dirigido el marketing financiero; con el objetivo de tratar de captar el mayor número de colocaciones para las entidades financieras.

6.7.1.2.1.3. Hábitos de compra y actitudes del cliente:

Actualmente en el Ecuador podemos hablar de un boom inmobiliario, esto sobre la base de la última información de permisos de construcción que presenta el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador I.N.E.C. actualizada al 2013 y clasificada por Provincias así como también por fuentes de financiamiento.

De la investigación realizada a los hogares del Cantón Latacunga, aquellos hogares que efectivamente realizaron un crédito hipotecario lo destinaron para la construcción de su vivienda. Según los datos del I.N.E.C. en la Provincia de Cotopaxi para el año 2013 hubo un total de 1035 permisos de construcción, de las cuales 805 de este total fue a través del financiamiento de recursos propios personales, y aquellos permisos de construcción cuya fuente de recursos provenientes de préstamos en su mayoría fueron con préstamos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, Instituto Seguridad Social de las Fuerzas armadas ISSFA y del Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional ISSPOL, seguido de Préstamos de otros bancos, tal como se presenta en las tablas No. 48 y 49:

Tabla 48 Número de permisos de Construcción en la Provincia de Cotopaxi y Fuente de Financiamiento al 2013

PROVINCIAS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO	TOTAL DE PERMISOS	% PARTICIPACIÓN
COTOPAXI	1035	100
TOTAL RECURSOS PROPIOS	826	80
RECURSOS PROPIOS PERSONALES	805	97,46
RECURSOS PROPIOS DE EMPRESAS Y CONSTRUCTORAS	12	1,45
OTROS RÉCURSOS	5	0,61
RÉCURSOS PROPIOS DE LAS MUTUALISTAS	4	0,48
RECURSOS PROVENIENTES DE PRÉSTAMOS	209	20
PRÉSTAMO DEL IESS, ISSFA O ISSPOL	90	43,06
PRÉSTAMOS DEL BANCO DE LA VIVIENDA - MIDUVI	4	1,91
PRÉSTAMOS DE LAS MUTUALISTAS	18	8,61
PRÉSTAMO DE OTROS BANCOS	67	32,06
PRÉSTAMOS DE OTRAS FINANCIERAS	18	8,61
OTROS PRÉSTAMOS	12	5,74

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) - Edificaciones 2013

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Tabla 49 Número de permisos de Construcción en la Provincia de Cotopaxi y Tipo de Obra al 2013

PROVINCIA Y TIPO DE OBRA	TOTAL DE PERMISOS	% PARTICIPACIÓN
COTOPAXI		
TOTAL	1.035	100
NUEVA CONSTRUCCIÓN	902	87,15
AMPLIACIÓN	132	12,75
RECONSTRUCCIÓN	1	0,10

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) - Edificaciones 2013

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

6.7.1.2.2. Competencia

6.7.1.2.2.1. Desarrollo Histórico del Mercado Financiero del Cantón Latacunga:

En el cantón Latacunga, existen actualmente 14 Agencias/Sucursales de Bancos (entre bancos públicos y privados), 1 Sociedad Financiera, 1 Mutualista, y 50 Cooperativas de Ahorro y Crédito.

De éstas Instituciones Financieras Privadas en lo que se refiere al crédito hipotecario, encontramos que 10 Agencias/Sucursales de Bancos, 1 Mutualista, y 7 Cooperativas de Ahorro y Crédito; otorgan créditos hipotecarios en el Cantón Latacunga; ubicados en su mayoría en el sector céntrico de la ciudad.

El Sistema Financiero en el Cantón Latacunga, ha sido de mucha importancia en el desarrollo económico del Cantón y la Provincia. Una de las primeras Agencias con aproximadamente 56 años en el mercado financiero del Cantón Latacunga, fue el Banco Pichincha el 22 de noviembre de 1959; según datos de la Superintendencia de Bancos y Seguros. En el año 2014 la Cooperativa Codesarrollo que funcionaba como tal en el Cantón desde el año 2000, se convierte en Banco Codesarrollo; y Produbanco con aproximadamente 8 años en el mercado Latacungueño se fusiona con Grupo Promérica.

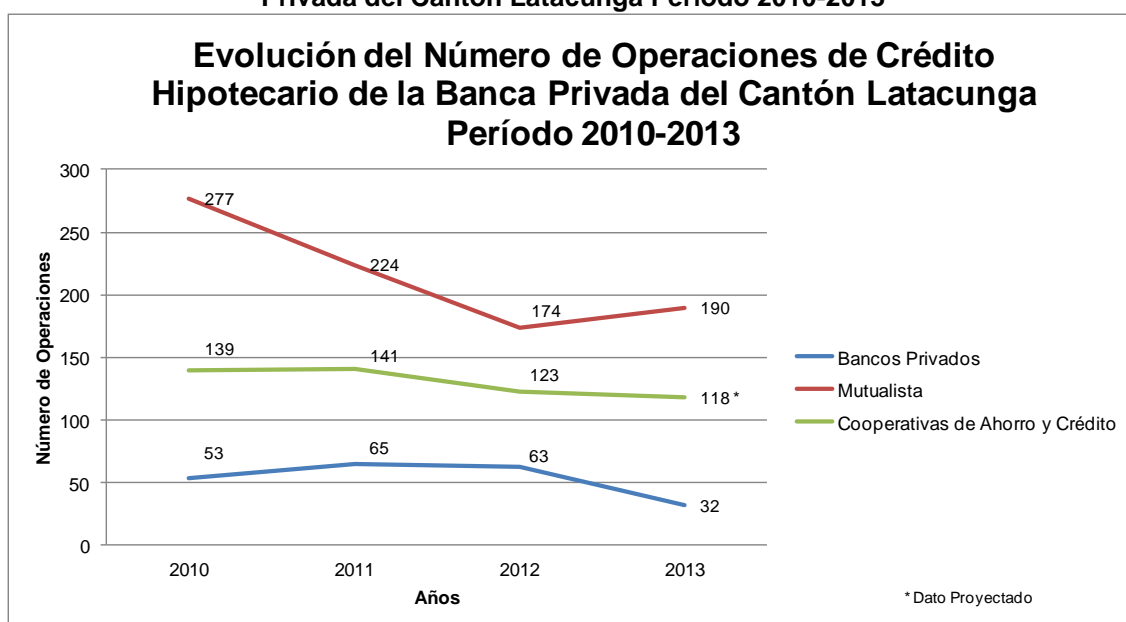
Mutualista Pichincha abre su agencia en el cantón Latacunga en el año 1973, con aproximadamente 42 años en el mercado; es una de las primeras Instituciones a la que acuden los hogares latacungueños para realizar créditos hipotecarios, según la investigación realizada en este proyecto.

Entre las primeras Cooperativas de Ahorro y Crédito, que abrieron agencias en el Cantón Latacunga fueron las Cooperativas El Sagrario en 1981, y Oscus en 1985. La primera Cooperativa creada como oficina Matriz en el cantón fue la Cooperativa CACPECO; cuya fecha de apertura fue el 14 de marzo de 1988; con 27 años en el mercado Latacungueño; siendo según la investigación realizada en este trabajo una de las mejores opciones para realizar un crédito hipotecario.

6.7.1.2.2.2. Nivel de la demanda de la Banca Privada del Cantón Latacunga:

La Banca Privada del Cantón Latacunga, presentó una evolución con tendencia a la baja en el número de operaciones de crédito hipotecario durante el período 2010-2013, como se muestra a continuación:

Gráfico 36 Evolución del Número de Operaciones de Crédito Hipotecario de la Banca Privada del Cantón Latacunga Período 2010-2013



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

A continuación se presenta un análisis del comportamiento del volumen de colocaciones de créditos hipotecarios durante el año 2014 por parte la Banca Privada del Cantón Latacunga:

Los Bancos Privados del Cantón Latacunga, colocaron un total de monto de crédito hipotecario por un valor total de \$ 3.806.621,08 y un total de Operaciones de crédito hipotecario de 73. La mayor participación en colocaciones de crédito hipotecario la tiene el Banco Pichincha con un total de 29 operaciones de crédito y un Monto Otorgado de \$1.618.450,98 durante al año 2014.

Tabla 50 Monto de Colocaciones de Crédito Hipotecario - Sistema de Bancos Privados del Cantón Latacunga
Período Enero - Diciembre 2014
(En dólares)

Nombre de la Institución	Monto Otorgado Crédito Hipotecario	Número de Operaciones Crédito Hipotecario
BP GUAYAQUIL	258.000,00	4
BP INTERNACIONAL	274.000,00	3
BP PICHINCHA	1.618.450,98	29
BP PACIFICO	388.270,10	8
BP PROMERICA	105.000,00	2
BP PRODUBANCO	232.000,00	4
BP GENERAL RUMIÑAHUI	175.000,00	3
BP LITORAL	118.000,00	3
BP PROCREDIT	350.000,00	10
BP AUSTRO	220.900,00	5
BP BANCODESARROLLO	67.000,00	2
Total	3.806.621,08	73

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Para la única Mutualista que tiene su Agencia en el Cantón Latacunga, el monto de colocaciones en créditos hipotecarios a Diciembre 2014 fue de \$4.934.471,46 con un número total de Operaciones de crédito de 166 durante el año 2014.

Tabla 51 Monto de Colocaciones de Crédito Hipotecario - Sistema de Mutualistas del Cantón Latacunga
Período Enero - Diciembre 2014
(En dólares)

Nombre de la Institución	Monto Otorgado Crédito Hipotecario	Número de Operaciones Crédito Hipotecario
MUTUALISTA PICHINCHA	4.934.471,46	166
Total	4.934.471,46	166

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Para el Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito, se presenta la evolución del Monto Otorgado de crédito hipotecario y el número de operaciones realizadas en el Cantón Latacunga, información disponible hasta diciembre del 2012. A continuación se presenta la evolución del Monto otorgado de crédito hipotecario y el número de operaciones en el período 2010-2012:

**Tabla 52 Monto de Colocaciones de Crédito Hipotecario – Cooperativas de Ahorro y Crédito del Cantón Latacunga
Período 2010-2012
(En dólares)**

Años	Monto Otorgado de Crédito Hipotecario	Número de Operaciones Crédito Hipotecario
2008	2.150.400.00	106
2009	1.708.400,00	89
2010	2.440.776,45	139
2011	3.813.981,08	141
2012	3.644.993,36	123

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

Como se puede observar en la Tabla No. 52 el Número de Operaciones de Crédito Hipotecario en el Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito presentó un decrecimiento significativo para el año 2009 con un Monto otorgado de \$ 1.708.400,00. El número de operaciones así como el Monto otorgado presentó una recuperación para los años 2010 y 2011; sin embargo para el año 2012 presentó nuevamente un decrecimiento llegando a un Monto Otorgado de Crédito Hipotecario de \$ 3.644.993,36 y un número de operaciones de crédito de 123.

6.7.1.2.2.3. Posición actual de la competencia de la Banca Privada del Cantón Latacunga:

El comportamiento de la demanda de crédito depende de varios factores, de los resultados de la investigación realizada en este proyecto, se determinó que las personas al realizar un nuevo crédito o un primer crédito hipotecario, preferirían solicitarlo en el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social B.I.E.S.S., principalmente por la tasa de interés que cobra, y por su fácil

acceso; pues al ser afiliado automáticamente se tiene la opción de optar por un crédito hipotecario.

Entre las principales características del crédito que oferta el Biess a sus afiliados encontramos:

- Si el valor del avalúo de la vivienda terminada que se va adquirir es menor o igual a USD 125.000 podrá financiarse el 100% hasta USD 100.000.
- Si es el valor del avalúo es superior a USD 125.000, el Biess financiará el 80% del total del bien inmueble y la diferencia deberá ser cubierta por el solicitante.
- El crédito se financia hasta 25 años en compra de vivienda terminada o para construcción y hasta 12 años para el caso de compra de terreno destinado para la construcción de vivienda.
- Pueden acceder todos los afiliados y jubilados del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social con un mínimo de 36 aportaciones individuales o solidarias.
- Se pueden realizar el Re-financiamiento / Re-estructuración de la deuda.
- Si la vivienda está hipotecada se deberá hacer una solicitud para el trámite, siempre y cuando sea con una Institución con la que el Biess tenga convenio.
- La tasa de interés varía de acuerdo al plazo, en función de la Tasa Activa Efectiva Referencial del Segmento de Vivienda publicada por el Banco Central del Ecuador. La tasa efectiva anual que cobra el Biess, está en promedio el 8,50% anual y es reajutable cada 180 días, como se muestra en la tabla No. 45.

Tabla 53 Tasa de Interés Efectiva Anual Biess

PRÉSTAMO HIPOTECARIO	PLAZO EN MESES		
	Desde-Hasta	Desde-Hasta	Desde-Hasta
	1-120	121-180	181-300
	Tasa Efectiva	Tasa Efectiva	Tasa Efectiva
Adquisición de Vivienda Terminada	8,19%	8,52%	9,04%
Construcción	8,19%	8,52%	9,04%
Adquisición de Terreno y Construcción	8,19%	8,52%	9,04%
Ampliación y Remodelación	8,19%	8,52%	-
Sustitución de Hipotecas	8,19%	8,52%	9,04%
Adquisición de Terreno	8,19%	8,52%	-

Fuente: Banco Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

A continuación se presenta el Número de Operaciones y monto desembolsado en Créditos Hipotecarios por el Biess en el Cantón Latacunga en el año 2014.

**Tabla 54 Número de Operaciones y Monto desembolsado en Créditos Hipotecarios por el Biess en el Cantón Latacunga
En el período Enero-Diciembre 2014
(En dólares)**

AÑO	Nº OPERACIONES CRÉDITO HIPOTECARIO	MONTO DESEMBOLSADO CRÉDITO HIPOTECARIO
2014	178	\$ 6.859.076,08

Fuente: Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

El Monto Desembolsado de Crédito Hipotecario otorgado por el Biess por \$6.859.076,08 a diciembre 2014 supera al Monto otorgado por el Sistema de Bancos Privados que fue de \$ 3.806.621,08 y al del Sistema de Mutualistas del Cantón Latacunga que fue de \$ 4.934.471,46.

6.7.2. Fase II: Evaluación de Factores Externos e Internos

6.7.2.1. Matriz de Evaluación de Factores Externos (Matriz EFE)

De acuerdo al análisis realizado del Macro Ambiente del Sector Financiero Privado, se han encontrado oportunidades y amenazas. Las oportunidades encontradas tienen relación al desarrollo económico del país y a la actual situación del Crédito Hipotecario. De igual manera las amenazas están relacionadas principalmente con la situación económica de los hogares y las disposiciones de los organismos de control a las que están sujetas las Instituciones Financieras.

La metodología para establecer la Matriz EFE fue la siguiente:

Se identificaron los factores críticos del análisis del macroambiente clasificándoles como Oportunidades y Amenazas.

Se asignó un peso relativo a cada factor en una escala de 0.0 (no es importante) a 1.0 (muy importante).

Se asignó una calificación de 1 a 4 a cada factor siendo 4 una calificación excelente, 3 calificaciones por encima del promedio, 2 es de nivel promedio y 1 una calificación mala.

Se multiplicó cada Peso por su valor, para obtener un puntaje, la sumatoria nos da una calificación total, siendo 4 el puntaje más alto y 1 el más bajo. La relación indica que un puntaje de 4 implicaría que el Sector Financiero podría aprovechar de mejor manera las oportunidades, mientras que una relación de 1 implicaría que el Sector Financiero podría ser afectado totalmente por las amenazas.

A continuación se presenta la Matriz EFE Sector Financiero Privado del Cantón Latacunga:

Tabla 55 Matriz EFE Sector Financiero Privado del Cantón Latacunga

Factores determinantes de éxito	Peso	Valor	Puntaje
Oportunidades			
Crecimiento sostenido del PIB en el Ecuador	0,05	2	0,1
Sector Financiero con indicadores como ROA y ROE estables	0,1	4	0,4
Inflación con tendencia a una disminución paulatina a raíz de la dolarización	0,05	3	0,15
Recuperación del poder de compra de la población	0,1	4	0,4
Disminución del índice de desempleo en el Ecuador	0,1	4	0,4
Nuevo código Monetario que tiene entre sus objetivos el Evitar la concentración de crédito	0,1	4	0,4
Se prevé una desaceleración del crédito por parte del Biess como consecuencia de un nuevo direccionamiento a sus inversiones.	0,08	3	0,24
Crecimiento sostenido del número de viviendas construidas	0,08	3	0,24
Amenazas			
Tendencia a una disminución de la ocupación plena	0,08	4	0,32
Las tasas de interés sujetas a las disposiciones gubernamentales y de entidades de control con tendencia a la baja.	0,1	3	0,3
Contracción en el crecimiento del sector inmobiliario y de la construcción.	0,08	3	0,24
La canasta familiar básica presenta una tendencia mayor que el ingreso familiar	0,08	3	0,24
Total	1		3,43

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

El resultado de 3,43 obtenido de la Matriz de Factores Externos, es un puntaje que está por encima del promedio, e indica que se pueden aprovechar las oportunidades y minimizar las amenazas expuestas para potencializar los créditos hipotecarios en la Banca Privada del Cantón Latacunga.

6.7.2.2. Matriz de Evaluación de Factores Internos (Matriz EFI)

La matriz de Evaluación de Factores Internos (Matriz EFI); permitió determinar los factores considerados como Fortalezas y Debilidades del Sector Financiero Privado del Cantón Latacunga en lo que respecta al otorgamiento de créditos hipotecarios.

La metodología para establecer la Matriz EFI fue la siguiente:

Se identificaron los factores críticos del análisis del microambiente, así como también se consideró los resultados de las entrevistas realizadas a los

Gerentes de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga, clasificándoles como Fortalezas y Debilidades.

Se asignó un peso relativo a cada factor en una escala de 0.0 (no es importante) a 1.0 (muy importante).

Se asignó una calificación de 1 a 4 a cada factor siendo 4 una fuerza mayor, 3 una fuerza menor, 2 una debilidad menor y 1 una debilidad mayor.

Se multiplicó cada Peso por su valor, para obtener un puntaje, la sumatoria nos da una calificación total, siendo 4 el puntaje más alto y 1 el más bajo. La relación indica que un puntaje de 4 implicaría que el Sector Financiero tiene características internas fuertes mientras que una relación de 1 implicaría que el Sector Financiero tiene mayores debilidades internas. De acuerdo al análisis realizado la matriz de Evaluación de Factores Internos (Matriz EFI) muestra lo siguiente:

Tabla 56 Matriz EFI Sector Financiero Privado del Cantón Latacunga

Factores determinantes de éxito	Peso	Valor	Puntaje
Fortalezas			
Conocimiento y Experiencia del mercado financiero	0,1	4	0,4
Cartera de vivienda con bajos índices de morosidad	0,1	4	0,4
Ubicación estratégica de las Instalaciones	0,05	2	0,1
Características competitivas del producto	0,05	3	0,15
Canales de distribución y Publicidad adecuados para créditos de vivienda	0,1	2	0,2
Debilidades			
Tasa de interés poco competitivas frente a la competencia Banca Pública (Biess)	0,2	4	0,8
No existe autonomía absoluta en la toma de decisiones en los procesos de concesión de créditos por parte de las sucursales.	0,1	4	0,4
Demoras en los trámites de concesión de créditos hipotecarios.	0,1	3	0,3
Los esfuerzos de marketing se enfocan a otros segmentos de crédito.	0,1	2	0,2
No existe un análisis de costeo por producto para determinar la rentabilidad real de los créditos	0,1	4	0,4
Total	1		3,35

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

De la matriz EFI, se determina que entre las mayores debilidades estarían: Tasa de interés poco competitivas frente a la competencia Banca Pública (Biess), No existe autonomía absoluta en la toma de decisiones en los procesos de concesión de créditos por parte de las sucursales, No existe un análisis de costeo por producto para determinar la rentabilidad real de los créditos. El total ponderado es de 3,35 lo que indica que las fortalezas internas del sector Financiero Privada del Cantón Latacunga, están por arriba de la media y con las estrategias adecuadas se podrían potencializar las fortalezas y minimizar las debilidades.

6.7.3. Fase III: Análisis de las características del Crédito Hipotecario que oferta la Banca Privada del Cantón Latacunga.

6.7.3.1. Características y Requisitos generales del Crédito Hipotecario.

En cuanto al producto Crédito hipotecario, las Instituciones de la Banca Privada ofertan en su mayoría características muy similares entre las que destacamos:

- Financian en su gran mayoría, hasta el 70% del bien.
- El Plazo otorgado para el crédito es en promedio de hasta 10 años.
- El interés que cobran las IFI'S está en promedio en el 11% de interés efectiva anual y es variable.
- Se otorga el crédito a clientes y no clientes de las Instituciones.
- Ofrecen principalmente agilidad en el trámite.

A continuación se presenta un compilado por cada una de las Instituciones las características principales del Crédito hipotecario:

Tabla 57 Características del Crédito hipotecario - Banco del Austro

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO DEL AUSTRO	CrediVivienda	70% del bien	11,33% Mensual Reajutable	Hasta 10 años	Financiamiento hasta US\$ 150.000,00	Original y copia de cédula deudor-garante
					Tasa de interés de acuerdo al tablero vigente y reajutable.	Personas dependientes (Certificados de ingresos, 3 últimos roles de pagos o mecanizado del IESS). Independientes (copia del RUC O RISE, 4 últimas declaraciones del IVA, 3 últimas declaraciones del impuesto a la renta)
					Crédito para compra de vivienda nueva o usada, construcción, ampliación y terminación.	Respaldo de bienes (Pago del impuesto predial último año, matrícula de vehículo, certificado personal, certificado comercial, certificado bancario, pago del servicio básicos)
					Financiamiento de los seguros.	Requisitos para avalúo (Escrituras originales, pago del impuesto predial último año, certificado del registro de propiedad que se encuentre libre de gravamen).
					Fiducia del bien inmueble	

Fuente: Banco del Austro (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 58 Características del Crédito hipotecario - Banco Guayaquil

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO GUAYAQUIL	Casafácil	Hasta el 70% del bien	9,27% Reaj. Trim. Con pagos mensuales	De 5 hasta 15 años	Rapidez en la aprobación.	Llenar y firmar la solicitud de crédito.
					Flexibilidad en el pago.	Copia de cédulas de los deudores.
					Escoge el día que desea pagar su dividendo mensual.	Copia de roles de pago (3 últimos) si tienes relación de dependencia y original de certificado de trabajo que deberá contener: tiempo de labores, funciones que desempeñas e ingresos que percibes.
					Puedes solicitar hasta 2 meses de gracia para el pago del primer dividendo.	Copia de RUC (si es independiente), copia de declaraciones de impuestos IVA (3 últimos meses) y copia de Impuesto a la Renta (3 últimos años).
					Elige un mes del año en el que no pagará su dividendo.	Copia de estados de cuenta de las cuentas corrientes (3 últimos meses) y tarjetas de crédito (3 últimos meses).
					Financiamiento de seguros y gastos legales.	Copia de pago de impuestos prediales actualizados y matrícula de vehículo (si tuvieses).
					Al financiar tu vivienda, serás beneficiario de una cuenta corriente, tarjeta de débito, tarjeta de crédito o Multicrédito por el 2.5% del valor comercial de la vivienda adquirida.	Copia del convenio de reserva o proforma de la promotora inmobiliaria a la cual estás comprando.
						Información adicional que soporte capacidad de pago y/o situación patrimonial.
	Contrato de Mutuo					

Fuente: Banco de Guayaquil (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 59 Características del Crédito hipotecario - PRODUBANCO Grupo PROMERICA

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
PRODUBANCO- Grupo PROMERICA	Vivienda Principal	75% del bien	11,33%	15	No requiere ser cliente.	Copia de la cédula de identidad del deudor y cónyuge.
	Vivienda Vacacional	50% del bien		7	Agilidad en el trámite.	Respaldo del patrimonio declarado (copia de pago impuesto predial y/o matrícula de vehículo).
	Migrantes	60% del bien		7	Atención personalizada.	Copia de la declaración del impuesto a la renta (si aplica).Copia planilla de servicios básicos.
	Remodelación, Ampliación y Acabados de Construcción (Vivienda Terminada)	60% del bien		15	Asesoría permanente.	Certificado de ingresos.
	No residencial (Consultorios, Oficinas, locales)	60% del bien		7		Certificados bancarios y tarjeta de crédito.
	Terrenos	70% del bien		5		
	Construcción Individual	80% del bien		15		

Fuente: PRODUBANCO-Grupo PROMERICA (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 60 Características del Crédito hipotecario - Banco del Litoral

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO DEL LITORAL	VIVIENDA	70% del bien	11,02%	De 3 a 5 años	Crédito otorgado a personas naturales para:	Solicitud de crédito BDL
					Adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia.	Copia de cedula del deudor y codeudor (en caso de estar casado)
					Aplica con garantía hipotecaria, siempre que el beneficiario sea al usuario final del inmueble	Copia del certificado de votación deudor y codeudor (en caso de estar casado)
					Créditos para la adquisición de terrenos, siempre y cuando sea para la construcción de vivienda propia y para el usuario final del inmueble.	Certificado laboral donde conste tiempo laboral e ingreso deudor y codeudor.
						Copia de los últimos 3 roles de pago
						Declaración impuesto a la renta último año
						Copia servicio básico
						Pago impuesto predial (en caso de tener casa propia)
						Copia de matrícula de vehículo (en caso de tenerlo)
						copia de estado de cuenta de los 3 últimos meses
						Declaración impuesto IVA los 3 últimos meses en caso de negocio propio
						Copia del RUC
						Visita laboral
						Copia Historia Laboral
	Estado de cuentas de tarjeta de crédito					
	Autorización para acceder a información de burós de información crediticia					

Fuente: Banco del Litoral (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 61 Características del Crédito hipotecario - Banco del Pacífico

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO DEL PACÍFICO	Hipoteca Triple Plus Pacífico	Hasta el 80% del bien	10,20%	Hasta 20 años	Dirigida a clientes y no clientes del Banco.	Solicitud de crédito del deudor.
					Financiamiento hasta 20 años plazo.	4 copias a color de Cédula de Identidad legible y vigente.
					Financiamiento de hasta el 70% del avalúo de la vivienda en proyectos particulares.	4 copias a color del Certificado de votación legible y vigente.
					Financiamiento de hasta el 80% del avalúo de la vivienda en proyectos financiados por el banco.	Copia de Planilla de Servicio de Básico de uno de los 2 últimos meses de su lugar de residencia.
					Financiamiento de gastos legales hasta \$5000, (este valor no es adicional, deberá estar incluido dentro del porcentaje financiado por el Banco).	Documentación de Respaldo patrimonial si fuera el caso (casa, vehículo o terreno).
					Financiamiento para viviendas nuevas desde \$30000 ubicadas en Guayaquil y Quito, y desde \$25000 para viviendas ubicadas en otras ciudades.	Copia de estados de Cuenta Corriente de los últimos 3 meses (en caso de que la cuenta principal sea BPE no se solicitará).
					Financiamiento de viviendas de hasta \$300000.	Copia del convenio de reserva o proforma de la promotora inmobiliaria en la cual está comprando el bien.
					Financiamiento de viviendas usadas de hasta 30 años de antigüedad.	
	Construye con el Pacífico	Hasta el 70% del valor del bien.	10,47%	Hasta 12 años	Plazos (incluido el período de construcción que será máximo 1 año):	Como dependientes
					Para construcción nueva: Hasta 12 años.	Estabilidad laboral mínima de 12 meses.
					Para Terminación y Ampliación de vivienda: Hasta 5 años.	Certificado de Trabajo.
					Para Remodelación de vivienda: Hasta 3 años.	Roles de pago de los últimos 3 meses.
					Financiamiento de hasta el 70% del proyecto de construcción cuando el cliente aporta el terreno y hasta el 50% del proyecto total cuando el cliente no aporta con el terreno.	Impresión del historial de afiliación al IESS.
					Período de gracia de capital durante los dos primeros desembolsos por avances de obra. Este período concluye con el 3er y último desembolso. (Máximo 3 desembolsos).	Como independientes (Negocios y Empresas)

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO DEL PACÍFICO	Construye con el Pacífico	Hasta el 70% del valor del bien.	10,47%	Hasta 12 años	Luego del 3er desembolso, el cliente contará con una sola tabla de amortización, por el monto total del crédito otorgado.	Copia del RUC.
					Para clientes y no clientes del Banco del Pacífico.	Estabilidad mínima de 24 meses.
					Financiamiento de gastos legales hasta \$2000 para proyectos ubicados en Guayaquil y Quito (o en sectores de alta plusvalía en cantones o parroquias aledañas), y hasta \$1500 para proyectos ubicados en otras localidades.	Copia de facturas de los últimos 6 meses.
					Financiamiento de proyectos de construcción nuevos: desde \$30000 para proyectos ubicados en Guayaquil y Quito, o sectores de alta plusvalía de cantones o parroquias aledañas y desde \$25000 para proyectos ubicados en otras localidades.	Copia de declaración de impuestos de los últimos 6 meses.
					Financiamiento de proyectos de construcción destinado a terminación, ampliación, o remodelación de vivienda, que tengan un costo mínimo de \$20000.	Flujo de Caja.
						Documentación e información adicional requerida:
						Solicitud de crédito (completamente llena y firmada por deudor y cónyuge).
						Fotocopia a color de cédula de identidad actualizada del deudor y cónyuge (validez hasta 12 años desde la fecha de emisión).
						Fotocopia a color de certificado de votación de las últimas elecciones (deudor y cónyuge).
						Copia de estados de cuentas corrientes / ahorros y de tarjetas de crédito de los últimos 3 meses.
						Soporte de Patrimonio, si los tuvieren (matrícula de vehículos, copia de pago de impuestos prediales, etc.).
						Declaración del Impuesto a la Renta de los últimos 3 años (quienes no cumplen con la base imponible mínima y sean comerciantes, el RISE).
	Proyecto y cronograma de construcción firmado por el constructor o arquitecto que se encargue o dirija la obra.					

Nombre de la Institución Financiera	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO DEL PACÍFICO	Construye con el Pacífico	Hasta el 70% del valor del bien	10,47%	Hasta 12 años	Permiso de construcción actualizado, otorgado por el Municipio de la localidad.
					Edad mínima: 25 años
					Seguros requeridos:
					Seguro de desgravamen y contra incendio durante todo el plazo del crédito otorgado por cualquier Compañía Aseguradora que brinde condiciones de coberturas similares o mejores a las aceptadas por el Banco del Pacífico.
					Seguro contra todo riesgo para contratistas durante el período de construcción, otorgado por cualquier Compañía Aseguradora que brinde condiciones de cobertura similares o mejores a las aceptadas por el Banco del Pacífico

Fuente: Banco del Pacífico (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 62 Características del Crédito hipotecario - Banco Internacional

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO INTERNACIONAL	Hipotecario: Compra de casa	70% del bien	11,33%	15 años	Se financia casas nuevas o usadas. La Institución financia viviendas usadas con 10 años de antigüedad.	No tener cuentas cerradas. No reportar créditos vencidos en ninguna Institución del Sistema Financiero. Tener estabilidad laboral mínimo 1 años en su trabajo actual si es dependiente o si es independiente su estabilidad debe ser mínimo de 3 años legalizados con RUC.
	Hipotecario: Ampliación/Remodelación	100%	11,33%	3 años	Se financia para remodelación o ampliación de su hogar.	
	Hipotecario: Construcción	70% del bien	11,33%	15 años	Financia la construcción de su propia casa. Desembolsos periódicos en función del avance de la obra.	

Fuente: Banco Internacional (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 63 Características del Crédito hipotecario - Banco Pichincha

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales	
BANCO PICHINCHA	Vivienda Nueva o Usada	70% del bien	10,75% Tasa variable	3 a 20	El monto mínimo de crédito es de \$ 3.000 y el máximo es de \$ 200.000.	Original y copia de cédula. Justificación de ingresos. Declaración de impuesto a la renta de los 3 últimos años o carta de exoneración. Documentos de la vivienda a comprar. En caso de declarar patrimonio presentar los respectivos documentos de justificación.	
					Cuenta con Seguro de Desgravamen, con respaldo de SEGUROS DEL PICHINCHA y un seguro contra incendio y terremoto con AIG METROPOLITANA		
	Vivienda Vacacional	70% del bien	10,75% Tasa variable	3 a 10	El monto mínimo de crédito es de \$ 3.000 y el máximo es de \$ 150.000.		
					Cuenta con Seguro de Desgravamen, con respaldo de SEGUROS DEL PICHINCHA y un seguro contra incendio y terremoto con AIG METROPOLITANA		
	Ampliación, remodelación o terminación	100% del presupuesto de la obra.	10,75% Tasa variable	3 a 5	El monto mínimo de crédito es de \$ 3.000 y el máximo es de \$ 200.000.		
					Cuenta con Seguro de Desgravamen, con respaldo de SEGUROS DEL PICHINCHA y un seguro contra incendio y terremoto con AIG METROPOLITANA.		
	Vivienda Migrantes	de \$ 3.000 y el máximo es de \$ 60.000.	10,75% Tasa variable	3 a 10	Tasa de interés fija		Aplica a personas con relación de dependencia laboral y permiso de residencia en el país donde vive mínimo de dos años.
					Cuenta con Seguro de Desgravamen, con respaldo de SEGUROS DEL PICHINCHA y un seguro contra incendio y terremoto con AIG METROPOLITANA		Original y copia de cédula.
					Justificación de ingresos.		
					En caso de declarar patrimonio presentar los respectivos documentos de justificación.		
					Contar con un apoderado en Ecuador.		

Fuente: Banco Pichincha (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 64 Características del Crédito hipotecario - Banco PROCREDIT

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO PROCREDIT	Crédito de Vivienda	Dependerán de la capacidad de pago de cada cliente	11,32%	Hasta 15 años	Fácil acceso.	Empresas con un 1 año como periodo mínimo de actividad.
					Atención personalizada.	Estabilidad domiciliar
					Garantías flexibles de acuerdo con el monto y el plazo.	Negocio autosostenible, legal y sin perjuicio al medio ambiente
					Rapidez en el otorgamiento.	Sin mora en otras instituciones financieras.
					Seguro de deuda y/o seguro de daño (al costo).	Copia de cédula y papeleta de votación (deudor y codeudor).
					Cobertura nacional con agencias en todo el país.	Fotocopia del último recibo de los servicios de agua potable o electricidad de su residencia actual.
					Sin comisiones mensuales por manejo del crédito.	

Fuente: Banco Procredit (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 65 Características del Crédito hipotecario - BANCO DESARROLLO

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO DESARROLLO	Credi Vivienda	Hasta \$40.000	10,00%	Hasta 7 años	Es un préstamo otorgado a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria. También se incluyen en este grupo los créditos otorgados para la adquisición de terrenos, siempre y cuando sea para la construcción de vivienda propia y para el usuario final del inmueble.	Original y copia de cédula.
						Justificación de ingresos.
						Documentos de la vivienda a comprar.
						Avalúo del bien.

Fuente: BancoDesarrollo (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 66 Características del Crédito hipotecario - Banco General Rumiñahui

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI	BGR TU CASA PERSONAS NATURALES	70% del bien	11,33%	De 5 hasta 10 años	Crédito aprobado en máximo 48 horas que permite a clientes o no clientes del Banco, residentes en el país o legalmente establecidos en el exterior, la adquisición de una vivienda vacacional nueva o usada, con hipoteca sobre la primera vivienda urbana. El pago de la primera cuota puede realizarse a los 60 días del desembolso.	Solicitud de crédito llena y sin enmendaduras
	BGR TU CASA MILITARES	90% DEL VALOR DEL INMUEBLE	9,50%	Hasta 20 años		
	BGR RENUEVA TU CASA	70% del bien	11,33%		Crédito para clientes y no clientes del Banco residentes en el país o legalmente establecidos en el exterior, remodelar, ampliar o terminar la construcción de una primera vivienda. El BGR financia hasta el 100% del valor de la obra, mismo que no deber? exceder el 40% del valor comercial de la vivienda.	Autorización de consulta a buró de crédito, firmada por cada uno de los participantes de crédito.
	BGR TU TERRENO	70% del bien	11,33%		Otorga a clientes y no clientes del Banco, residentes en el país o legalmente establecidos en el exterior, la posibilidad de financiar la compra de un terreno urbano. La aprobación del crédito se la realiza en máximo 48 horas.	Declaración de conocimiento de condiciones de crédito para clientes potenciales (una por cada uno de los participantes).

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI	BGR TU OFICINA	70% del bien	11,33%		Otorga a clientes y no clientes del Banco, residentes en el país o legalmente establecidos en el exterior, crédito con garantía hipotecaria para compra de consultorios u oficinas urbanas nuevas o usadas, para personas naturales, clientes o no del banco.	Declaración de conocimiento para clientes potenciales, firmada por cada uno de los participantes de crédito.
						Copias a color o b/n LEGIBLES de cédulas de identidad VIGENTES de todos los participantes de crédito, de acuerdo al estado civil.
						Copias a color o b/n LEGIBLES y actualizadas de las papeletas de votación de todos los participantes de crédito, (no aplica para militares).
						Original o copia a color o b/n LEGIBLE del pago de cualquier servicio básico del mes anterior (validez hasta 59 días) (ó certificado de residir en recinto militar).
						Certificados bancarios actualizados de los participantes del crédito si mantienen cuentas en instituciones que no otorguen referencias telefónicas.
						(Territorial, De Loja, Cofiec, Citibank, Fomento, Capital, Unibanco, Procredit, Mutualista Pichincha y Cooperativas).
						Copias a color o b/n LEGIBLES de los tres últimos estados de cuenta de tarjetas de crédito (Si aplica).

Fuente: Banco General Rumiñahui (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 67 Características del Crédito hipotecario - Mutualista Pichincha

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
MUTUALISTA PICHINCHA	CREDITO HIPOTECARIO	Hasta el 70% del valor del bien.	11,33%	Hasta 15 años	Seguridad:	Clientes con relación de dependencia:
					Seguro Deuda Protegida.	Solicitud de crédito.
					Seguro de Incendio / Desastres Naturales.	Copias legibles de cédulas y papeletas de votación vigentes.
					Seguro de Contenidos.	Certificados de ingresos originales, en el que constará tiempo de servicio, cargo e ingreso mensual.
					Asistencia Hogar.	Copias de respaldos patrimoniales (si aplica).
					Pago Seguro: Desempleo / Incapacidad temporal	Certificados bancarios o copias de los tres últimos estados de cuenta.
					Agilidad:	De acuerdo a la resolución No. JB-2009-1305 copias de las declaraciones del impuesto a la renta de los 3 últimos años.
					Pre aprobación inmediata.	Clientes sin relación de dependencia:
					Financiamiento:	Solicitud de crédito.
					Financiamiento de todos los gastos en su crédito.	Copias legibles de cédulas y papeletas de votación.
					Posibilidad de adquirir vivienda nueva o usada (incluye Casa Lista).	Copia del RUC .
					Usted escoge la fecha de pago de su cuota.	Dos referencias comerciales por escrito de clientes y/o proveedores.
					Posibilidad de realizar abonos extraordinarios y cancelaciones anticipadas.	Copias de respaldos patrimoniales (si aplica) .
					Tasa de interés competitiva	Certificados bancarios o copias de los tres últimos estados de cuenta.
Comodidad:	De acuerdo a la resolución No. JB-2009-1305 copias de las declaraciones del impuesto a la renta de los 3 últimos años.					

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
MUTUALISTA PICHINCHA	CREDITO HIPOTECARIO	Hasta el 70% del valor del bien.	11,33%	Hasta 15 años	Realice sus pagos a través de nuestras agencias a nivel nacional, servipagos y transferencias web (MUPINET).	
					Consulte los estados de cuenta de su préstamo a través de nuestra web (MUPINET).	
					Obtenga información de su crédito a través del 1700-MUTUALISTA (MUPITEL).	
					Facilidad de Crédito:	
					Posibilidad de realizar otro crédito de acuerdo a su capacidad de pago y desempeño crediticio con nuestra institución.	

Fuente: Mutualista Pichincha (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 68 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa 29 de Octubre

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO 29 DE OCTUBRE	Vivienda	Hata \$100.000,00	11,30%	8 años	Amortización: Mensuales.	Solicitud de Crédito debidamente llena y firmada por el representante legal
					Relación cuota / Ingreso: 50%	Copia de cedula y papeleta de votación
					Cobertura Garantía: 140%	Rol de Pagos actualizado (dependientes)
					Seguro de Desgravamen: SI	Relación de dependencia de al menos un año
						Planilla de servicios básicos (luz, agua o teléfono) actualizada
						Declaración del impuesto a la renta
						Promesa de compra - venta (en caso de adquisición de vivienda)
						Copia del RUC o RISE (microempresarios)
						Copia simple del original de las escrituras de propiedad en caso de ser vivienda antigua
						Certificado de gravámenes de la propiedad a hipotecarse otorgado por el Registro de la Propiedad
Avalúo de la propiedad a hipotecar						
En caso de construcción se deberá adjuntar el cronograma y presupuesto de obra						

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 69 Características del Crédito hipotecario - CACPECO CIA. LTDA.

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
CACPECO CIA. LTDA.	BEV Vivienda	Desde \$300 hasta \$40,000	11,02%	15 años	Seguro de desgravamen a elección del socio.	Solicitud de crédito
					Amortización: mensual.	Copias de cédulas y papeletas de votación del deudor y cónyuge a color.
					Tasa de interés reajutable cada 180 días.	Escritura original del bien a hipotecar.
					Seguro de incendio y líneas aliadas.	Certificado del Registro de la Propiedad del bien a hipotecar que se encuentre libre de todo gravamen con linderos.
					Se financiarán casas nuevas o usadas de hasta \$60,000 según avalúo realizado por el perito.	Pago del impuesto predial del bien a hipotecar.
					Crédito destinado para la compra de vivienda nueva o usada, se utiliza en este producto los fondos del Banco Ecuatoriano de la Vivienda.	Roles de pagos del deudor y cónyuge.
						Avalúo del inmueble.
						Referencias Bancarias.
						Copias de documentos de respaldo de bienes declarados por el deudor.
Copia de la última planilla de pago de servicios básicos.						
Copia de declaración de Impuesto a la Renta de los tres últimos años en el caso de que cumpla la base imponible de pago.						

Fuente: CACPECO Cooperativa de Ahorro y Crédito (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 70 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa EL SAGRARIO

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
COOPERATIVA EL SAGRARIO	Crédito de Vivienda	Hasta \$ 60.000	11,27%	12 años	Para adquisición de vivienda nueva o usada, ampliación o mejoramiento	Escritura original del Predio.
						Certificado Registro de la Propiedad actualizado que especifique linderos y dimensiones.
						Carta de pago del Impuesto predial.
						Certificado de Avalúa y catastros de poseer bienes.
						Línea de fábrica de afectación (predio urbano)

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 71 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa San Francisco

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
COOP. SAN FRANCISCO	Compra de vivienda	\$ 50.000	11,24%	15 años	Los préstamos de tipo vivienda son aquellos otorgados a personas naturales y que sirvan para la adquisición, construcción, reparación, remodelación, ampliación y mejoramiento de vivienda propia; que se encuentren amparados por garantía hipotecaria.	Cédula de identidad y papeleta de votación, actualizados
	Construcción	\$ 80.000		15 años		Copias de: Ruc, RISE, facturas, certificados comerciales, carnet, patente de negocio entre otros que justifiquen la actividad económica, actualizados, si su actividad económica es producción, servicio y / o comercios de bienes y servicios
	Ampliación	\$ 14.000		8 años		Recibo de pago de uno de los servicios básicos (luz, agua o teléfono)
	Mejoramiento/Remodelación	\$ 10.000		5 años		Certificados de trabajo o roles de pago, en caso de tener relación de dependencia
	Reparación	\$ 8.000		3 años		Copia de matrícula de vehículo (en caso de tenerlo)

Fuente: San Francisco Ltda. Cooperativa de Ahorro y Crédito (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 72 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa 9 de Octubre

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
COOP. 9 DE OCTUBRE	Crédito de Vivienda	Hasta \$25.000	10,50%	Hasta 5 años	Créditos otorgados para la adquisición, construcción, reparación, mejoramiento de vivienda propia con garantía hipotecaria cuya fuente de pago proviene de sueldos, salarios, honorarios, rentas, contratos de arrendamiento, pensiones jubilares. Garantía Hipotecaria	Cuenta activa, copias de documentos personales, justificativos de ingresos económicos, llenar solicitud, Completar los requisitos que exige el reglamento general de crédito y especiales. Certificado gravámenes Avalúo

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito 9 de Octubre Ltda. (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Tabla 73 Características del Crédito hipotecario - Cooperativa Cámara de Comercio Ambato

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
COOP. CAMARA DE COMERCIO AMBATO	Crédito de Vivienda	Desde \$3000 hasta \$130.000	10,40%	10 años	Este tipo de crédito se otorga a socios para la adquisición, construcción (primera y única vivienda de uso familiar), reparación, remodelación o mejoramiento de la vivienda, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria.	Obligación de encontrarse amparados con garantía hipotecaria, que abarca a la hipoteca directa a favor de una institución del sistema financiero y a los fideicomisos mercantiles de garantía de vivienda propia.
					El monto del crédito no debe superar el 80% del valor de venta rápida del aval.	El crédito debe haber sido otorgados al usuario final del inmueble, independientemente de la fuente de pago del deudor; caso contrario, se considerarán como créditos comerciales, consumo o microcréditos, según las características del sujeto y su actividad.
					Se tomará en cuenta para cuantificar el monto del crédito, el saldo promedio de los últimos 3 meses multiplicado por 5.	El deudor, garantes y sus respectivos cónyuges deberán presentar los siguientes documentos:
						Solicitud de crédito y croquis.
						Fotocopia de cédula de identidad y papeleta de votación a color del último proceso electoral.
						Justificativo de ingresos:
						Para dependientes: certificado de trabajo con sello y firma de responsabilidad especificando tiempo de trabajo.
						Jubilados o beneficiarios de montepío: último recibo de cobro, copia de libreta, copia de carnet, en caso de tener negocio propio copia del RUC y tres últimas declaraciones de ventas.
						Copia o documento que justifique la planilla de servicio básico dentro de los últimos tres meses.
	Justificativos de estado patrimonial tales como: pago de predio, copia de matrícula de vehículo, escrituras, títulos de propiedad, si aplica.					
	Escritura original a hipotecar o copia certificada de la misma.					

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Montos	Tasa de Interés Efectiva Anual	Plazo (Años)	Características	Requisitos Generales
COOP. CAMARA DE COMERCIO AMBATO	Crédito de Vivienda	Desde \$3000 hasta \$130.000	10,40%	10 años		Solicitud de avalúo o reevalúo realizado por perito calificado.
						Certificado de gravamen del registro de la propiedad.
						Certificado de avalúo y catastros.
						Carta de pago predial actualizado.
						Línea de Fábrica o Planimetría abalizada por el Municipio.
						En casos de construcción se debe solicitar justificativos tales como: planos aprobados, presupuesto de obra, permiso de construcción, contrato con el profesional de obra.

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Camara de Comercio Ambato (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

6.7.3.2. El precio de los Créditos Hipotecarios.

La tasa de interés que cobran las diferentes instituciones del sistema financiero en sus créditos está regulada por el Banco Central del Ecuador (B.C.E.), institución que fija tasas máximas y referenciales por segmentos de crédito.

Para el segmento de crédito de vivienda hasta marzo del 2015 el Banco Central ha fijado una tasa activa efectiva referencial de 10.61% y una tasa activa efectiva máxima para este segmento de 11.33%. Son pocas las Instituciones que ofertan una tasa de interés por debajo del 11%, frente a tasas tan competitivas como las del Biess de hasta el 9,04%. Es importante mencionar que las Instituciones Financieras a nivel general no llevan un análisis de costos para determinar la incidencia de la rentabilidad real por producto.

A continuación se presenta un cuadro informativo sobre las tasas de interés que cobran las diferentes Instituciones que ofertan este tipo de crédito en el Cantón Latacunga.

Tabla 74 Cuadro Informativo sobre la Tasa Efectiva del Crédito de vivienda que cobran las IFI'S del Cantón Latacunga

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Tasa de Interés Efectiva Anual
BANCO DEL AUSTRO	CrediVivienda	11,33 %
BANCO GUAYAQUIL	Casafácil	9,27%
PRODUBANCO-Grupo PROMERICA	Vivienda Principal	11,33%
	Vivienda Vacacional	
	Migrantes	
	Remodelación, Ampliación y Acabados de Construcción (Vivienda Terminada)	
	Terrenos	
	Construcción Individual	
BANCO DEL LITORAL	VIVIENDA	11,02%
BANCO DEL PACÍFICO	Hipoteca Triple Plus Pacífico	10,20%
	Construye con el Pacífico	10,47%
BANCO INTERNACIONAL	Hipotecario: Compra de casa	11,33%
	Hipotecario: Ampliación/Remodelación	11,33%
	Hipotecario: Construcción	11,33%
BANCO PICHINCHA	Vivienda Nueva o Usada	10,75%
	Vivienda Vacacional	10,75%
	Ampliación, remodelación o terminación	10,75%
	Vivienda Migrantes	10,75%
BANCO PROCREDIT	Crédito de Vivienda	11,32%
BANCO DESARROLLO	Credi Vivienda	10,00%

Nombre de la Institución Financiera	Nombre del Producto	Tasa de Interés Efectiva Anual
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI	BGR TU CASA PERSONAS NATURALES	11,33%
	BGR TU CASA MILITARES	9,50%
	BGR RENUEVA TU CASA	11,33%
	BGR TU TERRENO	11,33%
MUTUALISTA PICHINCHA	CREDITO HIPOTECARIO	11,33%
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO 29 DE OCTUBRE	Vivienda	11,30%
CACPECO CIA. LTDA.	Vivienda	11,02%
COOPERATIVA EL SAGRARIO	Crédito de Vivienda	11,27%
COOP. SAN FRANCISCO	Compra de vivienda	11,24%
	Construcción	
	Ampliación	
	Mejoramiento/Remodelación	
	Reparación	
COOP. 9 DE OCTUBRE	Crédito de Vivienda	10,50%
COOP. CAMARA DE COMERCIO AMBATO	Crédito de Vivienda	10,40%

Fuente: Enlace de transparencia - Pagina web de las IFI'S (2015)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Las proyecciones a corto plazo con respecto a la tasa de interés que cobran las Instituciones Financieras en créditos hipotecarios, es que estén entre el 4,95% hasta el 6% tanto en la banca pública como privada, como una medida para reactivar la actividad económica que se prevé que al 2015 exista una restricción; por dos causas fundamentales como fueron la caída del precio del petróleo y el aumento del índice de desempleo, tal como lo explica el Ministerio Coordinador de Política Económica, Patricio Rivera; en una entrevista publicada en la página de internet del Ministerio al que representa:

Ministerio Coordinador de Política Económica (2015)

Una “burbuja inmobiliaria” genera inflación e incremento de precios. Para que esto no ocurra, Patricio Rivera explica que “lo correcto es poner límites al crédito desde el banco”, por tal motivo es que la vivienda deberá tener un costo límite de hasta USD 65.000.

Se busca tener una tasa de interés de entre el 4,95% y 6%, en un trabajo conjunto entre la banca privada y la pública.

De esta manera se genera derechos, a través de la demanda de industria, insumos y empleo nacional. “La vivienda es una gran oportunidad para que la familia genere derechos”, puntualizó Rivera.

6.7.3.3. Los canales de distribución para el Crédito Hipotecario.

Los canales de distribución de los diferentes productos de las Instituciones del Sistema Financiero en el cantón Latacunga, son en su mayoría a través de las oficinas de sus agencias o sucursales.

Los canales alternativos de atención o distribución que las agencias o sucursales tenemos los compartidos y a distancia.

- Los canales compartidos: En este caso son los Cajeros Automáticos a través de los cuales, el cliente puede realizar el uso de tarjetas de débito y crédito. Para el caso de créditos de vivienda no pueden ser utilizados.
- Los canales a distancia: Tenemos la Banca telefónica a través de la cual se brinda asistencia al cliente en cuanto a los productos y servicios; así como también realizar llamadas para la gestión de ventas y cobranzas. Sin embargo por lo general el cliente no recibe llamadas en donde le ofrezcan un crédito hipotecario, por lo general son para créditos de consumo u ofrecer tarjetas de crédito.

Banca online o servicios bancarios por Internet, que permiten al cliente realizar transacciones a través de las páginas web de las instituciones sin necesidad de acudir a la agencia o sucursal.

Banca móvil; que permite al cliente realizar transacciones a través del uso de un teléfono celular; lo que facilita mucho y agiliza muchas operaciones sin necesidad de acudir personalmente a la Institución.

6.7.3.4. La Promoción en los Créditos Hipotecarios.

Actualmente la Banca a nivel general, utiliza varios medios de comunicación para dar a conocer sus diferentes productos y servicios, con el objetivo principal de generar en el cliente la motivación de utilizar los servicios o acceder a sus productos. Entre los medios de comunicación más utilizados tenemos:

- Internet: A través de páginas web llamativas para el cliente y de fácil comprensión en donde se presentan los productos y servicios que oferta la Institución, sus características y ventajas. También a través de Internet se realiza publicidad en diferentes redes sociales como Facebook; o el envío de comunicaciones a través de correos electrónicos.
- Televisión y Radio; en donde a través de espacios contratados en los canales o frecuencias radiales nacionales o locales, se promocionan la Instituciones y sus productos. En lo referente a crédito hipotecario son muy pocas las Instituciones que lo promocionan a través de este medio.
- Periódicos y Revistas; es uno de los medios más utilizados; porque su distribución, permite llegar a un número mayor de personas.
- Teléfono, a través de los Calls Centers; utilizados para realizar llamadas a clientes actuales o potenciales de las Instituciones con el fin de promocionar o dar a conocer los productos o servicios; sin embargo muy poco promocionan el crédito hipotecario.

- Trípticos-Folletos, que generalmente se lo distribuye en las instalaciones de las Instituciones, con información puntual sobre un producto o servicio que se desea promocionar. Este es el medio más utilizado para promocionar el Crédito hipotecario, pero por lo general solo los encontramos en la misma Institución.

6.7.4. Fase IV: Estrategias de Negocios para aumentar la participación de mercado del Crédito Hipotecario por parte de la Banca Privada del Cantón Latacunga.

6.7.4.1. Planteamiento de Objetivos

Se han planteado Objetivos genéricos para las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga, en base a los cuales se pretende establecer estrategias que permitan alcanzarlos.

A continuación se presentan los Objetivos Generales y Específicos para las Instituciones Financieras que ofertan el crédito hipotecario en el Cantón Latacunga:

Tabla 75 Objetivos Estratégicos para el desarrollo de estrategias

Objetivos Generales	Objetivos Específicos
Mejorar los índices de rentabilidad por segmento de crédito de las Instituciones Financieras Privadas en el Cantón Latacunga. (OG1)	Superar el valor promedio de rentabilidad del sector financiero para los créditos hipotecarios de la Banca Privada del Cantón Latacunga. (OE1)
Incrementar la participación de mercado del crédito hipotecario de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga. (OG2)	Aumentar el número de operaciones de créditos hipotecarios otorgados por la Banca Privada del Cantón Latacunga. (OE2)
Determinar el nivel de rentabilidad de los productos que ofrecen las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga.(OG3)	Establecer el nivel de rentabilidad que genera el crédito hipotecario de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga. (OE3)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

6.7.4.2. Propuesta de Estrategias de Negocios

6.7.4.2.1. Estrategias de producto:

La propuesta de Estrategia de Producto está enfocada en fortalecer las características internas de los créditos hipotecarios que ofertan las diferentes Instituciones de la Banca Privada del Cantón Latacunga, que les permita competir en el mercado actual.

A continuación se presentan las Estrategias de Producto propuestas y su relación con los Objetivos Específicos y el Indicador de Evaluación:

Tabla 76 Estrategias de Producto

#	ESTRATEGIAS	OE1	OE2	OE3	INDICADOR DE EVALUACIÓN
E1	Promover la creación de alianzas estratégicas con Inmobiliarias, Constructoras, o Cooperativas de Vivienda.		X		Número de Instituciones Participantes.
E2	Dirigir los esfuerzos comerciales a programas de vivienda a ser ofertados a los socios de grupos organizados como asociaciones de diferentes ramas que funcionan en el Cantón.		X		Número de Organizaciones contactadas.
E3	Organizar programas periódicos de presentación de los proyectos inmobiliarios, que sean patrocinados por las diferentes Instituciones.		X		Número de Presentaciones realizadas.
E4	Fortalecer el proceso de aprobación de los créditos, a través de sistemas de evaluación crediticia como el Credit Scoring que permitan gestionar y minimizar el riesgo.	X			Número de créditos Aprobados.
E5	Diseñar una matriz de simulación de ingresos y gastos según el número de integrantes por hogar, con datos reales del mercado dependiendo del sector de residencia (urbano o rural).	X			Número de simulaciones exitosas.
E6	Realizar convenios estratégicos con las diferentes notarias del Cantón que permitan que las escrituras de los bienes se realicen en menor tiempo y agilizar el proceso de concesión de crédito hipotecario.		X		Número de Convenios ejecutados.
E7	Ofrecer beneficios adicionales al cliente como la oportunidad de refinanciar o pre cancelar sus deudas.		X		Número de créditos refinanciados. Números de créditos pre cancelados.
E8	Titularizar la cartera hipotecaria, con el fin de fondearse, generar liquidez y destinarlos a créditos de vivienda, dinamizando este segmento de crédito.	X			Porcentaje de cartera titularizada.

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Para establecer la ponderación, es decir; darle el peso o relevancia a cada una de las estrategias de producto propuestas, se aplicó la técnica de Clasificación; que consiste en darle un orden de preferencia a cada una de las estrategias propuestas; este orden se consideró en base a la investigación de mercado realizada en este proyecto.

Los pasos para determinar la ponderación a cada estrategia fueron:

En primer lugar se ordenaron las estrategias según la importancia para lo cual se asignó el número 1 a la estrategia más importante.

Luego se calculó el peso de cada estrategia que es igual a $(n-r+1)$ donde.

n = Número de estrategias

r = La posición que ocupa la estrategia en la lista ordenada.

Finalmente se determina la ponderación de cada estrategia dividiendo el peso para el peso total.

A continuación se presenta la ponderación de las estrategias de producto propuestas:

Tabla 77 Ponderación de las Estrategias de Producto Propuestas

No.	ESTRATEGIAS	ORDEN DE CRITERIOS	PESO	PONDERACIÓN
			(n-r+1)	(PESO/PESO TOTAL)
1	Promover la creación de alianzas estratégicas con Inmobiliarias. Constructoras, o Cooperativas de Vivienda.	1	8	0,22
2	Dirigir los esfuerzos comerciales a programas de vivienda a ser ofertados a los socios de grupos organizados como asociaciones de diferentes ramas que funcionan en el Cantón.	3	6	0,17
3	Organizar programas periódicos de presentación de los proyectos inmobiliarios, que sean patrocinados por las diferentes Instituciones.	4	5	0,14
4	Fortalecer el proceso de aprobación de los créditos, a través de sistemas de evaluación crediticia como el Credit Scoring que permitan gestionar y minimizar el riesgo.	7	2	0,06
5	Diseñar una matriz de simulación de ingresos y gastos según el número de integrantes por hogar, con datos reales del mercado dependiendo del sector de residencia (urbano o rural).	8	1	0,03
6	Realizar convenios estratégicos con las diferentes notarias del Cantón que permitan que las escrituras de los bienes se realicen en menor tiempo y agilizar el proceso de concesión de crédito hipotecario.	2	7	0,19
7	Ofrecer beneficios adicionales al cliente como la oportunidad de refinanciar o pre cancelar sus deudas.	6	3	0,08
8	Titularizar la cartera hipotecaria, con el fin de fondearse, generar liquidez y destinarlos a créditos de vivienda, dinamizando este segmento de crédito.	5	4	0,11
	TOTAL		36	1,00

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Entre las estrategias de producto con mayor ponderación estarían:

- Promover la creación de alianzas estratégicas con Inmobiliarias, Constructoras, o Cooperativas de Vivienda; y,
- Realizar convenios estratégicos con las diferentes notarias del Cantón que permitan que las escrituras de los bienes se realicen en menor tiempo y agilizar el proceso de concesión de crédito hipotecario. Lo que permitirá

Con la primera estrategia se pretende aumentar la participación del crédito hipotecario para la Banca Privada del Cantón Latacunga, y con la segunda cumplir con uno de los factores principales para los clientes que es la agilidad en los trámites para la aprobación del crédito.

6.7.4.2.2. Estrategias de precio:

La propuesta de Estrategia de Precio, pretende principalmente que al momento de fijar la tasa de interés de éste producto financiero, se pueda conocer los costos del mismos, para de esta manera ver si se cubren dichos costos y determinar efectivamente la ganancia que genera el crédito, esto principalmente porque a nivel del mercado local, el Banco Central del Ecuador, fija una tasa de interés máxima a la que deben regirse las Instituciones Financieras, y más no por una libre oferta y demanda del producto financiero.

En la Tabla No. 70 se presentan las Estrategias de Producto propuestas y su relación con los Objetivos Específicos y el Indicador de Evaluación:

Tabla 78 Estrategias de Precio

#	ESTRATEGIAS	OE1	OE2	OE3	INDICADOR DE EVALUACIÓN
E1	Implementar un sistema de costeo, que permita determinar los costos de operación por producto financiero y su rentabilidad como herramienta de la gestión operacional de la Banca Privada.			X	Rentabilidad Crédito Hipotecario= (Utilidad generada por Crédito Hipotecario/ Cartera de Vivienda)
E2	Acceder a fuentes de financiamiento con Organismos Nacionales como Finanzas Populares o Internacionales como ONG´s, que permitan incrementar la cartera de crédito Hipotecario.	X			Número de Créditos Externos colocados en créditos hipotecarios

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Para establecer la ponderación de las estrategias de precio propuestas, se aplicó la técnica de Clasificación; siguiendo los pasos descritos en las estrategias de precio propuestas.

Tabla 79 Ponderación de las Estrategias de Precio Propuestas

No.	ESTRATEGIAS	ORDEN DE CRITERIOS	PESO	PONDERACIÓN
			(n-r+1)	(PESO/PESO TOTAL)
1	Implementar un sistema de costeo, que permita determinar los costos de operación por producto financiero y su rentabilidad como herramienta de la gestión operacional de la Banca Privada.	1	2	0,67
2	Acceder a fuentes de financiamiento con Organismos Nacionales como Finanzas Populares o Internacionales como ONG´s, que permitan incrementar la cartera de crédito Hipotecario.	2	1	0,33
	TOTAL		3	1,00

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

De las Estrategias de Precio propuestas, el Implementar un sistema de costeo para determinar los costos de operación por producto financiero y su rentabilidad; tiene una mayor ponderación, esto debido a que de las Entrevistas realizadas a los Gerentes de las Instituciones Financieras Privadas, se

determinó que el mayor inconveniente que tienen en la actualidad es determinar la rentabilidad que genera cada producto financiero. Al aplicar la estrategia propuesta, se lograría para el caso de los créditos hipotecarios conocer la rentabilidad que genera este producto; es decir, conocer que tan eficiente está siendo la Institución con la colocación de recursos en este tipo de crédito en la generación de utilidades para cada una de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga.

6.7.4.2.3. Estrategias de canales de distribución:

Las Estrategias de canales de distribución propuestas se enfocan principalmente en fortalecer los procesos de colocación y recuperación de los créditos.

A continuación se presentan las Estrategias de canales de distribución propuestas y su relación con los Objetivos Específicos y el Indicador de Evaluación:

Tabla 80 Estrategias de Canales de Distribución

#	ESTRATEGIAS	OE1	OE2	OE3	INDICADOR DE EVALUACIÓN
E11	Flexibilizar la toma de decisiones a nivel de sucursales y agencias en lo referente a la gestión de créditos; generando ideas innovadoras para aumentar la demanda de crédito hipotecario en el mercado local.		X		Monto de colocaciones de crédito hipotecario.
E12	Incrementar la oferta de canales alternos de atención al cliente como el uso de unidades móviles, que permitan llegar a más clientes y facilitar la recuperación de créditos.		X		Número de Operaciones de Crédito Hipotecario Porcentaje de Morosidad Créditos Hipotecario
E13	Implementar a través de Banca Online la opción de crear y enviar por parte del cliente la solicitud de crédito hipotecario; así como conocer la aceptación o no a su solicitud de crédito.		X		Número de solicitudes aprobadas o rechazadas

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Para establecer la ponderación de las estrategias de canales de distribución propuestas, se aplicó la técnica de Clasificación, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 81 Ponderación de las Estrategias de Canales de Distribución Propuestas

No.	ESTRATEGIAS	ORDEN DE CRITERIOS	PESO	PONDERACIÓN
			(n-r+1)	(PESO/PESO TOTAL)
1	Flexibilizar la toma de decisiones a nivel de sucursales y agencias en lo referente a la gestión de créditos; generando ideas innovadoras para aumentar la demanda de crédito hipotecario en el mercado local.	1	3	0,50
2	Incrementar la oferta de canales alternos de atención al cliente como el uso de unidades móviles, que permitan llegar a más clientes y facilitar la recuperación de créditos.	3	1	0,17
3	Implementar a través de Banca Online la opción de crear y enviar por parte del cliente la solicitud de crédito hipotecario; así como conocer la aceptación o no a su solicitud de crédito.	2	2	0,33
	TOTAL		6	1

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

De la investigación realizada en este proyecto se determinó que la mayoría de las Instituciones de la Banca Privada del Cantón Latacunga que ofertan créditos hipotecarios son Agencias o Sucursales, las mismas que dependen de las políticas y disposiciones de la Matriz. Con la primera estrategia se propone que cada Agencia o Sucursal tome las mejores decisiones para aumentar la participación de mercado en cada segmento de crédito, considerando la realidad del mercado local. La segunda estrategia con mayor ponderación se orienta a que los servicios que ofrezca la Banca Privada del Cantón Latacunga potencialice el uso de la banca a distancia, que permitan al cliente acceder a los productos o servicios a la hora y en el momento que deseen, principalmente en lo que respecta a agilizar trámites como el envío de la solicitud de crédito, y su posterior aprobación en línea.

6.7.4.2.4. Estrategias de Promoción:

Las Estrategias de Promoción pretenden llegar al cliente, poniendo énfasis en la fuerza de ventas, y realizando actividades que permitan fortalecer las relaciones públicas de las Entidades:

Tabla 82 Estrategias de Promoción

#	ESTRATEGIAS	OE1	OE2	OE3	INDICADOR DE EVALUACIÓN
E14	Aplicar programas CRM (Customer Relationship Management) o de Gestión de relaciones con clientes; con saludos por días especiales, felicitaciones por logros alcanzados, información de fechas importantes, recordatorios de pagos, a través de correos electrónicos, mensajería a números celulares, o llamadas telefónicas.		X		Número de mensajes, correos electrónicos o llamadas a clientes
E15	Fortalecer el actual departamento de ventas mediante programas de capacitación constante en el desarrollo de competencias en técnicas de negocios y empatía con el cliente.		X		Número de Programas de capacitación
E16	Realizar convenios con Instituciones educativas de nivel superior para crear una red de jóvenes emprendedores que generen una base de datos de clientes potenciales para créditos hipotecarios.		X		Número de convenios Institucionales
E17	Implementar el servicio de capacitaciones virtuales referentes a crédito hipotecario en Banca online, que incluyan publicidad de los créditos e información que contribuya a mejorar la cultura financiera del país.	X			Número de clientes registrados en capacitaciones virtuales

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Para la ponderación de las estrategias de promoción propuestas, se aplicó la técnica de Clasificación, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 83 Ponderación de las Estrategias de Canales de Promoción Propuestas

No.	ESTRATEGIAS	ORDEN DE CRITERIOS	PESO	PONDERACIÓN
			(n-r+1)	(PESO/PESO TOTAL)
1	Fortalecer el actual departamento de ventas mediante programas de capacitación constante en el desarrollo de competencias en técnicas de negocios y empatía con el cliente.	1	3	0,50
2	Realizar convenios con Instituciones educativas de nivel superior para crear una red de jóvenes emprendedores que generen una base de datos de clientes potenciales para créditos hipotecarios.	3	1	0,17
3	Implementar el servicio de capacitaciones virtuales referentes a crédito hipotecario en Banca online, que incluyan publicidad de los créditos e información que contribuya a mejorar la cultura financiera del país.	2	2	0,33
TOTAL			6	1,00

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

Uno de los principales factores para que un cliente, prefiera una Institución Financiera a la hora de solicitar un crédito hipotecario, es la confianza que tenga en la Institución. Por tal motivo, el contar con personal capacitado es uno de los pilares fundamentales del servicio bancario, siendo la imagen que lleva el cliente de la Institución; para ello la estrategia de realizar programas de capacitación constante, pretende contribuir a contar con personal que logre captar un mayor número de clientes para créditos hipotecarios y fomentar la confianza del cliente hacia las Instituciones de la Banca Privada del Cantón Latacunga.

La segunda estrategia con mayor ponderación es la de Implementar un servicio de capacitaciones virtuales, que permita a su vez promocionar los créditos hipotecarios vía online y además contribuir a que los clientes conozcan cómo lograr una correcta administración de su crédito y evitar caer en morosidad.

6.7.4.3. Definición de Políticas por grupo de Estrategias

6.7.4.3.1. Políticas para las Estrategias de Producto

- Establecer nuevos nichos de mercado para el segmento de crédito de vivienda, en áreas aun no atendidas.
- Realizar alianzas con Instituciones del sector constructor e inmobiliario que permitan ampliar la cobertura y reducir costos.
- Añadir valor agregado al crédito hipotecario, a nivel de seguros, pagos anticipados, y la reestructuración de deudas.
- Enfocarse en el cliente y atenderlos según sus necesidades.
- Aplicar procesos de cobranza preventivos y correctivos.

6.7.4.3.2. Políticas para las Estrategia de precio

- Analizar los diferentes procesos operativos en la concesión de créditos.
- Tecnificar procesos referentes a concesión de créditos, para determinar rentabilidad por producto.
- Asignar el volumen de colocaciones de acuerdo a la demanda del mercado determinando el tamaño óptimo de cartera por asesor de crédito.

6.7.4.3.3. Políticas para las Estrategia de canales de distribución

- Informar y promocionar el producto crédito hipotecario aprovechando los diferentes canales de distribución propios.

- Contar con un equipo de ventas competitivo, con metas alcanzables y medibles.
- Aplicar la herramienta *benchmarking*, que permita aprender de los mejores y lograr mejores resultados.

6.7.4.3.4. Políticas para las Estrategias de Publicidad

- Programar capacitaciones constantes que permitan tener un personal del área de servicio al cliente motivado, entrenado y capacitado.
- Aplicar evaluaciones cualitativas y cuantitativas del personal que permita identificar errores y corregirlos.
- Mantener programas de incentivos que midan la productividad del personal.
- Realizar un seguimiento constante del cliente, a través de herramientas como el CRM (Customer Relationship Management).

6.7.4.3.5. Conclusiones

- Con la aplicación de la presente propuesta en las Instituciones del Sistema Financiero Privado se logrará emprender acciones estratégicas, que les permita ser competitivas al ofertar créditos de vivienda y satisfacer las necesidades de sus clientes, principalmente en el mercado variable en el que se desenvuelven y así poder tomar decisiones acertadas.
- Las alianzas estratégicas, permiten maximizar la red de comercialización de los créditos de vivienda, abaratando costos operativos propios del proceso y el aumento en el volumen de concesión de créditos.

- La implementación de un sistema contable que permita un análisis en tiempo real de los costos que se incurren por tipo de producto financiero, será de gran ayuda para proyectar la rentabilidad deseada, además servirá para un correcto análisis de participación de mercado.
- El riesgo inherente de crédito, debe minimizarse a través de un buen análisis crediticio que permita una calificación adecuada del cliente y permita determinar si es sujeto o no de crédito.
- La autonomía en procesos de concesión de crédito hipotecario por parte de las Sucursales o Agencias de las diferentes Instituciones Financieras Privadas, será un factor importante que permitirá lograr una mayor participación de mercado; a través de la formulación de planes de acción a corto o largo plazo así como de medidas correctoras que sean necesarias.
- La importancia de orientar los sistemas de información a una relación que agregue valor a los clientes, y que permita a su vez lograr su fidelidad; es fundamental a la hora de otorgar un crédito y en especial en el segmento de vivienda que al ser un crédito de recuperación a largo plazo, da la oportunidad de ofertar otros servicios paralelos al cliente, permitiendo a su vez generar una relación con el cliente y obtener ingresos con otros servicios relacionados.
- El trabajo en conjunto de un personal capacitado junto con un programa adecuado de comunicación y de atención al cliente, son los aliados principales para dar soluciones a las necesidades del cliente y no solo limitarse a conceder un crédito, lo que dará una ventaja competitiva en el mercado financiero.

6.7.4.3.6. Recomendaciones

- Las Instituciones del Sistema Financiero Privado deberían adaptar la presente propuesta dentro de sus Planificaciones estratégicas que les permita mejorar la participación de mercado.
- Crear alianzas estratégicas con Inmobiliarias o Constructoras del cantón, que permita el financiar proyectos Inmobiliarios en donde se facilite el trámite al cliente, a través de la financiación directa con la Institución Financiera.
- Se recomienda que implementen un sistema de costeo, que permita a las Instituciones del Sistema Financiero Privado medir el rendimiento real por producto.
- Implementar un sistema de Credit Scoring que permita realizar el análisis correcto del cliente en forma automatizada, reduciendo tiempos y agilizando el proceso de concesión de crédito e informar en forma ágil el resultado favorable o no al cliente solicitante de un crédito.
- A las Instituciones del Sistema Financiero Privado, se les recomienda dirigir sus esfuerzos a tener una estructura organizacional que permita que las Agencias y Sucursales puedan tener una flexibilidad a la hora de tomar decisiones dentro de los procesos de concesión de créditos y especialmente en el segmento de vivienda.
- Aprovechar los sistemas de información existentes en las Instituciones y sus unidades de TIC's para aplicar programas CRM (Customer Relationship Management) que orienten al cliente de los créditos de vivienda hacia otros servicios que brinda la Institución de la cual es cliente.

- Reforzar los conocimientos de la fuerza de venta de las Instituciones a través de programas de capacitación constantes que permitan lograr una mayor cobertura del mercado.

6.8. Administración

Para alcanzar los objetivos a corto plazo planteados en la presente propuesta, las Instituciones de la banca privada del Catón Latacunga, deberán asignar recursos humanos, financieros y tecnológicos, para lo cual se propone la siguiente asignación:

Tabla 84 Recursos Asignados a los Objetivos de la Propuesta

Tipo de recurso	Recursos	Área Responsable
Recursos Humanos	Recurso Humano con experiencia en créditos	Unidad de Talento Humano Unidad de Crédito
	Egresados o estudiantes de Universidades	
	Profesionales calificados en informática o software	
Recursos Financieros	Partida presupuestaria de sueldos e incentivos	Unidad de Contabilidad y Finanzas
	Partida presupuestaria para capacitación	
	Partida presupuestaria destinada para Marketing e Investigación & Desarrollo	
	Financiamiento externo con Organizaciones Nacionales	
Recursos Tecnológicos	Sistemas Operativos eficientes	Unidad TIC'S
	Software contable de costos	
	Tecnología de análisis crediticio y riesgos	

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

6.9. Previsión de la Evaluación

La implementación de las Estrategias de negocios, implica para las Instituciones de la Banca Privada del Cantón Latacunga, realizar un seguimiento y evaluación de las mismas, para lo cual se plantea la siguiente matriz de Evaluación y Control en base a los objetivos a corto plazo propuestos en el modelo Operativo.

Tabla 85 Matriz de Evaluación y Control en base a los objetivos a corto plazo de la propuesta

Dimensión	Objetivo a corto plazo	Indicador	Fórmula de cálculo
Financiera	Superar el valor promedio de rentabilidad del sector financiero para los créditos hipotecarios de la Banca Privada del Cantón Latacunga	Rentabilidad	Ingresos ganados por crédito hipotecario/Cartera de Crédito de Vivienda por vencer
Clientes	Aumentar el número de operaciones de créditos hipotecarios otorgados por la Banca Privada del Cantón Latacunga	Número de operaciones hipotecarias	Número de créditos de vivienda otorgados en el año
Procesos Internos	Establecer el nivel de rentabilidad que genera el crédito hipotecario de las Instituciones Financieras Privadas del Cantón Latacunga	ROA Crédito Hipotecario	Utilidad generada por Créditos Hipotecarios/Cartera de Crédito de Vivienda
		ROE Crédito Hipotecario	Utilidad generada por Créditos Hipotecarios/Utilidad o excedente del Ejercicio

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2015)

BIBLIOGRAFÍA

- 1 Acebo, M. (2014). *Análisis de la aplicación de la Ley Orgánica para la Regulación de Créditos de Vivienda y Vehículos y sus efectos a los usuarios y a la banca privada Ecuatoriana*. Guayaquil: Repositorio Digital Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- 2 AJE Confederación. (03 de Octubre de 2014). *ajeimpulsa.es*. Obtenido de [ajeimpulsa.es](http://www.ajeimpulsa.es): http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_11.pdf
- 3 Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2001). *Ley General de Instituciones del Sistema Financiero*. En A. N. Ecuador.
- 4 Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2014). *Código Orgánico Monetario*. Quito.
- 5 Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.
- 6 Asamblea Nacional del Ecuador. (2009). *Ley del Banco del Instituto de Seguridad Social*.
- 7 Asamblea Nacional del Ecuador. (2012). *Ley Orgánica para la Regulación de los Créditos para la vivienda y vehículos*. Quito.
- 8 Baena, D. (2010). *Análisis financiero: enfoque, proyecciones financieras*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- 9 Banco Central del Ecuador. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 2014, de Banco Central del Ecuador.
- 10 Banco de Guayaquil. (2 de 04 de 2015). *Banco de Guayaquil*. Obtenido de [Banco de Guayaquil: http://www.bancoguayaquil.com/responsive/personas/creditos/casafacil.asp](http://www.bancoguayaquil.com/responsive/personas/creditos/casafacil.asp)
- 11 Banco del Austro. (2 de Abril de 2015). *Banco del Austro*. Obtenido de Banco del Austro: <http://www.bancodelaustro.com/bp-cre-vivienda1.php>
- 12 Banco del Litoral. (2 de 04 de 2015). *Banco del Litoral*. Obtenido de Banco del Litoral: http://www.bancodellitoral.com/html/Tasas_de_Interes.asp
- 13 Banco del Pacífico. (2 de 04 de 2015). *Banco del Pacífico*. Obtenido de Banco del Pacífico: <https://www.bancodelpacifico.com/creditos.aspx>

- 14 Banco General Rumiñahui. (2 de 04 de 2015). *Banco General Rumiñahui*. Obtenido de Banco General Rumiñahui: <http://www.wp1.bgr.com.ec/portal/web/guest/bgr-tu-casa1>
- 15 Banco Internacional. (2 de 04 de 2015). *Banco Internacional*. Obtenido de Banco Internacional: <http://www.bancointernacional.com.ec/bcointernacional/hipotecarios.html>
- 16 Banco Pichincha. (2 de 04 de 2015). *Banco Pichincha*. Obtenido de Banco Pichincha: <https://www.pichincha.com/portal/Banca-Personas/Pichincha-Creditos/Bienes-Inmuebles/>
- 17 Banco Procredit. (2 de 10 de 2014). *Banco Procredit*. Obtenido de Banco Procredit: <http://www.bancoprocredit.com.ec/banca-empresas/credito/credito-para-pymes>
- 18 BancoDesarrollo. (2 de 04 de 2015). *BancoDesarrollo*. Obtenido de BancoDesarrollo: <http://www.bancodesarrollo.fin.ec/index.php/k2/credivi-vivienda>
- 19 Brito, V. (2013). Una de cal y bastante de arena, año difícil para la banca privada. *Gestión*, 32-39.
- 20 CACPECO Cooperativa de Ahorro y Crédito. (2 de 04 de 2015). *CACPECO Cooperativa de Ahorro y Crédito*. Obtenido de CACPECO Cooperativa de Ahorro y Crédito: http://www.cacpeco.com/cred_cfn_vivienda.html
- 21 Castelló, E. (2007). *Gestión comercial de servicios financieros*. Madrid, España: ESIC EDITORIAL.
- 22 Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre. (2 de 04 de 2015). *Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre*. Obtenido de Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre: https://www.29deoctubre.fin.ec/productos_y_servicios/creditos/vivienda
- 23 Cooperativa de Ahorro y Crédito 9 de Octubre Ltda. (2 de 04 de 2015). *Cooperativa de Ahorro y Crédito 9 de Octubre Ltda*. Obtenido de Cooperativa de Ahorro y Crédito 9 de Octubre Ltda.: http://9octubre.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=68&Itemid=104
- 24 Cooperativa de Ahorro y Crédito Camara de Comercio Ambato . (2 de 10 de 2014). *Cooperativa de Ahorro y Crédito Camara de Comercio Ambato*

- . Obtenido de Cooperativa de Ahorro y Crédito Camara de Comercio Ambato : www.ccca.fin.ec/
- 25 Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario. (2 de 04 de 2015). *Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario*. Obtenido de Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario: <http://info.elsagrario.fin.ec/elsagrario/index.php/127/creditos-inmediatos/>
 - 26 Corona, E., Bejarano, V., & González, J. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. Madrid: UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia.
 - 27 Cuervo, Á., Rodríguez, L., Calvo, A., & Parejo, J. (2012). *Manual del Sistema Financiero Español*. España: Editorial Planeta, S.A.
 - 28 Económica, M. C. (06 de Febrero de 2015). *Ministerio Coordinador de Política Económica*. Obtenido de Ministerio Coordinador de Política Económica: <http://www.politicaeconomica.gob.ec/tasas-de-interes-de-credito-para-vivienda-bajaran-drasticamente-en-banca-publica-y-privada/>
 - 29 Estupiñan, M. C. (2012). *Cómo elaborar trabajos de grado* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
 - 30 Fernández, F. P., Gonzáles, M. M., Ruza, C., & Curbera, P. (2009). *Introducción al sistema financiero*. Madrid-España: UNED cuadernos.
 - 31 Freire, M. T., Gonzáles, M., Alonso, M. A., & Blanco, F. J. (2013). *Cuestiones básicas de macroeconomía intermedia*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
 - 32 Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2010). *Tutoría de la Investigación Científica; Guía para elaboraar en forma creativa y amena el trabajo de Graduación*. Ambato-Ecuador: Gráficas Corona Quito.
 - 33 Isern, M. T., Segura, A. M., Aguilar, E. M., & Hito, P. D. (2012). *Cómo elaborar y presentar un proyecto de investigación, una tesina y una tesis*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
 - 34 Mankiw, N. G. (2009). *Principios de Economía*. México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
 - 35 Mosquera, R., & Vaca, L. A. (2013). Perspectivas del sistema financiero: ¿la economía ecuatoriana tine el colesterol alto? *Gestión*, 42-45.

- 36 Munuera, J., & Rodríguez, A. (2012). *Estrategias de Marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección*. Madrid, España: ESIC EDITORIAL.
- 37 Mutualista Pichincha. (2 de 04 de 2015). *Mutualista Pichincha*. Obtenido de Mutualista Pichincha: http://www.mutualistapichincha.com/mupi/producto_credito_hipotecario.html;jsessionid=BHKQBMFJNSWEXQFIDNSSFEQ
- 38 Ordóñez, M. (2014). El Biess marcó la pauta inmobiliaria . *Gestión*, 23.
- 39 Orozco, M. (18 de enero de 2015). El Biess bajó su meta de créditos para el 2015. *El Biess bajó su meta de créditos para el 2015*, pág. 4.
- 40 Ortiz, M. C., & Mosquera, R. (2014). ¿Cómo será el año 2014? Un análisis de prospectiva económica. *Gestión*, 36-44.
- 41 Pérez, G., & Mazzuchelli, S. (2013). *Modelo Macroeconómico Natural*. Madrid-España: Worldmarkets Research and Consulting, S.L.
- 42 PRODUBANCO-Grupo PROMERICA. (2 de 04 de 2015). *PRODUBANCO-Grupo PROMERICA*. Obtenido de PRODUBANCO-Grupo PROMERICA: <https://www.produbanco.com/GFPNet/>
- 43 Revista Gestión. (2013). Entrevista al Ec. César Robalino, director ejecutivo Asociación de Bancos Privados del Ecuador. *Gestión*, 40-42.
- 44 Rivera, J., & Garcillán, M. d. (2014). *Marketing sectorial. Principios y aplicaciones*. Madrid, España: ESIC EDITORIAL.
- 45 Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jafte, J. F. (2009). *Finanzas Corporativas*. México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- 46 Saltos, F. (2015). Evolución del Crédito en Tiempos de la Revolución ciudadana. *GESTIÓN Economía y Sociedad*, 18.
- 47 Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- 48 San Francisco Ltda. Cooperativa de Ahorro y Crédito. (2 de 10 de 2014). *San Francisco Ltda. Cooperativa de Ahorro y Crédito*. Obtenido de San Francisco Ltda. Cooperativa de Ahorro y Crédito: <http://www.coac-sanfra.com/pagina.php?id=2&id1=2&submenuheader=1>

- 49 SEPS. (27 de noviembre de 2014). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de http://www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=9f96c1e8-fab4-4007-a87d-2af39313b9d5&groupId=10157
- 50 Serbia, X. (2012). *La riqueza en cuatro pisos*. Penguin Random House Grupo Editorial USA.
- 51 Soto, R. (2013). *La Colocación del Crédito Hipotecario y su incidencia en la rentabilidad del Banco Bolivariano C.A. Santo Domingo de los Tsáchilas*. Ambato: Repositorio digital de la Universidad Técnica de Ambato.
- 52 Suárez, S. J. (2012). *Marketing empresarial: dirección como estrategia competitiva*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- 53 Sundardas, A. (2005). *Marketing financiero: nuevas estrategias para el siglo XXI*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- 54 Superintendencia de Bancos y Seguros. (17 de Septiembre de 2014). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Obtenido de Superintendencia de Bancos y Seguros: http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_IX_cap_II-1.pdf
- 55 Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2009). *Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador*. Recuperado el 28 de Mayo de 2014, de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2#p
- 56 Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2012). *Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador*. Recuperado el 28 de Mayo de 2014, de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=36&vp_tip=2
- 57 Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2013). *Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador*. Recuperado el 2013, de Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador: http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Tecnicos/2013/AT14_2013.pdf
- 58 Martínez, J. (08 de Febrero de 2006). *Superintendencia de Bancos de la República Dominicana*. Obtenido de Superintendencia de Bancos de la

República Dominicana:
<http://www.sb.gob.do/publicaciones/indicadores/gruia-descriptiva-indicadores-financieros.pdf>

- 59 Vela, C. (2015). Plan de incentivos del Gobierno para el sector inmobiliario. *Bienes Raíces Clave! Decisiones acertadas*, 2.

ANEXOS

ANEXO 1

CARTERA DE VIVIENDA DE LAS INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO PRIVADO DEL CANTÓN LATACUNGA AL 31 DE OCTUBRE DEL 2014

Cartera de Vivienda del Sistema de Bancos Privados Cantón Latacunga
Al 31 de Octubre del 2014 (En dólares)

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER CRÉDITO HIPOTECARIO	CARTERA QUE NO DEVENGA INTERESES	CARTERA VENCIDA	SALDO TOTAL
			31/10/2014	31/10/2014	31/10/2014	31/10/2014
BANCO AUSTRO S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	86.245,61	-	-	86.245,61
	Total DE COTOPAXI		86.245,61	-	-	86.245,61
BANCO DE GUAYAQUIL S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	446.913,05	-	-	446.913,05
	Total DE COTOPAXI		446.913,05	-	-	446.913,05
BANCO DE LA PRODUCCION S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	674.745,62	-	-	674.745,62
	Total DE COTOPAXI		674.745,62	-	-	674.745,62
BANCO DEL LITORAL S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	126.560,46	-	-	126.560,46
	Total DE COTOPAXI		126.560,46	-	-	126.560,46
BANCO DEL PACIFICO S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	176.215,45	-	-	176.215,45
	Total DE COTOPAXI		176.215,45	-	-	176.215,45
BANCO INTERNACIONAL S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	789.951,37	-	1,00	789.952,37
	Total DE COTOPAXI		789.951,37	-	1,00	789.952,37
BANCO PICHINCHA C.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	3.794.821,79	68.652,60	343,37	3.863.817,76
	Total DE COTOPAXI		3.794.821,79	68.652,60	343,37	3.863.817,76
BANCO PROCREDIT S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	187.127,11	-	-	187.127,11
	Total DE COTOPAXI		187.127,11	-	-	187.127,11
BANCO "DESARROLLO DE LOS PUEBLOS" S.A., BANCODESARROLLO	DE COTOPAXI	LATACUNGA	125.112,15	-	-	125.112,15
	Total DE COTOPAXI		125.112,15	-	-	125.112,15
BANCO GENERAL RUMI?AHUI S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	239.173,27	-	-	239.173,27
	Total DE COTOPAXI		239.173,27	-	-	239.173,27

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (S.B.S.)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

**Cartera de Vivienda Cooperativas Cantón Latacunga al 31 de Octubre del 2014
(En dólares)**

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER CRÉDITO HIPOTECARIO	CARTERA QUE NO DEVENGA INTERESES	CARTERA VENCIDA	CARTERA TOTAL
				31/10/2014	31/10/2014	31/10/2014	31/10/2014
SIERRA	DE COTOPAXI	LATACUNGA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	1.684.759,60	110.311,07	36.673,39	1.831.744,06
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 9 DE OCTUBRE LTDA.	15.572,65	0,00	0,00	15.572,65
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	810.534,37	0,00	0,00	810.534,37
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	2.056.517,39	44.273,57	30.770,12	2.131.561,08
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO	2.385.732,44	21.264,44	1.163,26	2.408.160,14
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	2.746.587,74	99.978,06	4.985,67	2.851.551,47
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	790.524,30	0,00	0,00	790.524,30

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (S.E.P.S)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

**Cartera de vivienda Mutualistas Cantón Latacunga al 31 de Octubre del 2014
(En dólares)**

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER CREDITO HIPOTECARIO	CARTERA QUE NO DEVENGA INTERESES	CARTERA VENCIDA	SALDO TOTAL
			31/10/2014	31/10/2014	31/10/2014	31/10/2014
MUTUALISTA PICHINCHA	DE COTOPAXI	LATACUNGA	3.880.918,16	99.261,78	1.536,97	3.981.716,91
	Total DE COTOPAXI		3.880.918,16	99.261,78	1.536,97	3.981.716,91

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (S.B.S.)

Elaborado por: AVELLÁN, Nilda (2014)

ANEXO 2

CUESTIONARIO 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN FINANCIERA II

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

OBJETIVO:

- Establecer qué factores inciden en los clientes, al momento de acceder a un crédito hipotecario en las Instituciones de la banca privada, del Cantón Latacunga.

INSTRUCCIONES

- Lea detenidamente cada una de la preguntas.
- Marque con una (X) en la respuesta que usted considere conveniente.
- Sus respuestas son muy importantes para alcanzar nuestro objetivo.
- El carácter de la presente encuesta es estrictamente confidencial, su información será utilizada exclusivamente para fines educativos.

PREGUNTAS:

1. Su edad está comprendida entre los rangos:

25-30 () 30-35 () 35-40 () 40-45 () Más de 45 ()

2. Su estado civil es:

Soltero () Casado () Divorciado () Unión de Hecho ()

3. Número de hijos?

0 () 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () más de 5 ()

4. Su actividad económica es?

Empleado público	
Empleado privado	
Dueño de su empresa	
Otro	

Si su respuesta fue Otro. Favor especifique: _____

5. Su ingreso mensual es?

Entre \$340 a \$500	
Entre \$500 a \$ 800	
Entre \$800 a \$1,000	
Entre \$1,000 a \$ 1,200	
Más de \$1,200	

6. Tiene vivienda propia?

SI () NO ()

7. Ha realizado Ud. un crédito de vivienda?

SI () NO ()

Si su respuesta fue SI, favor continúe con las siguientes preguntas hasta el final.

Si su respuesta fue NO, favor continúe con las preguntas No. 21 y No. 22.

8. El crédito de vivienda fue destinado para:

La adquisición de una vivienda terminada	
Construcción de su vivienda	
Reparación de su vivienda	
Remodelación y mejoramiento de la vivienda propia	
Adquisición de terrenos, siempre y cuando fue para la construcción de su vivienda propia	

9. Conserva actualmente la vivienda?

SI () NO ()

10. En qué Institución Financiera (Banco, Mutualista, Cooperativa), realizó el crédito? Favor escribir el nombre de la Institución

11. El monto de su crédito fue?

Entre \$ 20,000 a \$ 50,000	
Entre \$ 50,000 a \$ 70,000	
Entre \$ 70,000 a \$ 100,000	
Más de \$ 100,000	

12. La tasa de interés de su crédito es/fue?

Tasa de interés fija () Tasa de interés variable () Desconoce ()

13. ¿Cuál es/fue el porcentaje de interés que le cobró la Institución en la que efectuó el crédito?

_____ % Desconoce ()

14. El tiempo de proceso de concesión de crédito fue?

Ágil () Demorado () Difícil ()

15. En cuánto tiempo le asignaron el crédito?

_____ meses _____ días

16. El plazo de crédito fue?

De 3 a 5 años	
De 5 a 8 años	
De 8 a 10 años	
De 10 a 12 años	
De 12 a 15 años	
Más de 15 años	

**17. Entre los factores por los que eligió la Institución financiera (Banco, Mutualista, Cooperativa), en la que realizó el crédito están:
Puede escoger varias opciones**

Confianza en la Institución	
Tasa de interés competitiva	
Rapidez en la aprobación	
Financiamiento de seguros y gastos legales	
Plazo de crédito otorgado	
Monto de Crédito otorgado	
Cuenta con Seguro de Desgravamen	
No requiere ser cliente	
Asesoría permanente	
Flexibilidad en los pagos	
Posibilidad de realizar abonos extraordinarios y cancelaciones anticipadas	

18. Ha incumplido alguna cuota de su préstamo?

SI () NO ()

19. Ha solicitado una reestructuración de su deuda?

SI () NO ()

20. Qué recomendaciones daría a la Institución Financiera (Banco, Mutualista, Cooperativa) en la que realizó el crédito, para que mejore en el otorgamiento de crédito de vivienda?

21. Si Ud. realizara a futuro un nuevo o un primer Crédito de vivienda en qué Institución lo haría? Por favor escriba el nombre de la Institución Financiera:

Por qué? _____

22. Considera Ud. que el BIESS es una buena opción para realizar un crédito de vivienda?

SI ()

NO ()

Por qué? _____

Elaborado por: Nilda Alexandra Avellán Herrera

Fecha: 27 de septiembre del 2014

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 3

CUESTIONARIO 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN FINANCIERA II

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

OBJETIVO:

- Establecer cómo el comportamiento de la cartera de crédito de vivienda incide en la rentabilidad actual de la banca privada del Cantón Latacunga.

INSTRUCCIONES

- Escuche detenidamente cada una de las preguntas.
- Si no tiene claro las preguntas solicite al entrevistador ser puntal y claro.
- Sus respuestas son muy importantes para alcanzar nuestro objetivo por lo tanto le solicitamos que conteste con la verdad.
- La información de la presente entrevista, será utilizada exclusivamente para fines educativos.

DATOS DEL ENTREVISTADO:

Nombre: _____

Cargo: _____

Fecha de la entrevista: _____

PREGUNTAS:

1. ¿Cuál es el porcentaje de participación del Crédito hipotecario de la Matriz/Sucursal/Agencia que Ud. representa, frente al volumen de crédito de su Institución a Nivel Nacional?
2. ¿Cree Ud. que ha existido una desaceleración en la demanda del crédito hipotecario, en su Matriz/Sucursal/Agencia durante el último año?
SI () NO ()
3. Si su respuesta anterior fue positiva: ¿Para Ud. qué factores han incidido para la desaceleración en la demanda del crédito hipotecario de su Matriz/Sucursal/Agencia?
4. ¿Para Ud. cuál es el principal competidor en el mercado financiero en cuanto a créditos de vivienda para su Matriz/Sucursal/Agencia?
5. ¿Por qué cree Ud. que la Institución mencionada en la pregunta anterior tiene mayor ventaja sobre su Matriz/Sucursal/Agencia?
6. ¿Considera Ud. que el crédito podría crecer más si la Matriz/Sucursal/Agencia decidiera disminuir su liquidez y prestar más?
7. ¿Qué medidas ha tomado para disminuir el riesgo de crédito en el segmento de vivienda?
8. ¿Cómo calificaría Ud. los índices de rentabilidad de su Matriz/Sucursal/Agencia en función de los promedios de rentabilidad del sistema publicados por el organismo de control autorizado?
9. ¿Considera Ud. que la concesión de créditos hipotecarios incide en la rentabilidad actual de su Sucursal?
SI () NO ()
Por qué?
10. ¿Qué estrategias recomendaría Ud. para incrementar la participación del crédito en el segmento de vivienda frente a la competencia?

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Elaborado por: Nilda Alexandra Avellán Herrera

Fecha: 27 de septiembre del 2014

ANEXO 4

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO DE VIVIENDA PARA CADA UNA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS DEL CANTÓN LATACUNGA

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

CARTERA DE VIVIENDA

BANCO AUSTRO S.A. (en dólares)

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO AUSTRO S.A.	DE CAÑAR	AZOGUES	830.259,12	0,102
		CAÑAR	445.214,93	0,055
	Total DE CAÑAR		1.275.474,05	
	DE COTOPAXI	LATACUNGA	238.234,28	0,029
	Total DE COTOPAXI		238.234,28	
	DE EL ORO	MACHALA	848.718,21	0,104
	Total DE EL ORO		848.718,21	
	DE IMBABURA	IBARRA	371.475,53	0,045
	Total DE IMBABURA		371.475,53	
	DE LOJA	LOJA	504.227,46	0,062
	Total DE LOJA		504.227,46	
	DE MORONA SANTIAGO	MORONA	558.265,27	0,068
	Total DE MORONA SANTIAGO		558.265,27	
	DE NAPO	TENA	56.299,22	0,007
	Total DE NAPO		56.299,22	
	DE PASTAZA	PASTAZA	63.244,50	0,008
	Total DE PASTAZA		63.244,50	
	DE PICHINCHA	QUITO	387.476,86	0,047
	Total DE PICHINCHA		387.476,86	
	DEL AZUAY	CUENCA	3.567.372,73	0,437
	Total DEL AZUAY		3.567.372,73	
	DEL CARCHI	TULCAN	78.197,83	0,010
	Total DEL CARCHI		78.197,83	
	DEL CHIMBORAZO	RIOBAMBA	162.488,36	0,020
	Total DEL CHIMBORAZO		162.488,36	
	DEL GUAYAS	GUAYAQUIL	4.598,48	0,001
	Total DEL GUAYAS		4.598,48	
	DEL TUNGURAHUA	AMBATO	52.806,97	0,006
Total DEL TUNGURAHUA		52.806,97		
Total BANCO AUSTRO S.A.			8.168.879,75	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

**CARTERA DE VIVIENDA
BANCO DE GUAYAQUIL S.A.
(en dólares)**

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO DE GUAYAQUIL S.A.	DE BOLIVAR	GUARANDA	1.261.387,75	0,008
	Total DE BOLIVAR		1.261.387,75	
	DE CAÑAR	AZOGUES	3.469.884,13	0,022
		CAÑAR	1.110.205,82	0,007
		LA TRONCAL	281.536,02	0,002
	Total DE CAÑAR		4.861.625,97	
	DE COTOPAXI	LATACUNGA	532.166,21	0,003
		SALCEDO	596.928,29	0,004
	Total DE COTOPAXI		1.129.094,50	
	DE EL ORO	MACHALA	6.811.716,15	0,043
		PASAJE	1.369.486,45	0,009
		SANTA ROSA	564.849,80	0,004
	Total DE EL ORO		8.746.052,40	
	DE ESMERALDAS	ESMERALDAS	2.119.973,66	0,013
		LA CONCORDIA	258.030,20	0,002
	Total DE ESMERALDAS		2.378.003,86	
	DE IMBABURA	COTACACHI	114.380,21	0,001
		IBARRA	2.229.831,23	0,014
		OTAVALO	814.401,73	0,005
	Total DE IMBABURA		3.158.613,17	
	DE LOJA	LOJA	12.038.858,21	0,076
	Total DE LOJA		12.038.858,21	
	DE LOS RIOS	BABAHOYO	823.079,26	0,005
		BUENA FE	267.886,42	0,002
		QUEVEDO	148.420,88	0,001
		VENTANAS	340.665,04	0,002
		VINCES	181.915,14	0,001
	Total DE LOS RIOS		1.761.966,74	
	DE MANABI	CHONE	26.957,44	0,000
		MANTA	1.025.863,98	0,006
		PORTOVIEJO	1.610.472,62	0,010
		SUCRE	54.690,09	0,000
		TOSAGUA	15.899,72	0,000
	Total DE MANABI		2.733.883,85	
	DE PASTAZA	PASTAZA	559.695,61	0,004
	Total DE PASTAZA		559.695,61	
	DE PICHINCHA	MEJIA	16.975,08	0,000
		QUITO	26.160.550,05	0,164
		RUMIÑAHUI	888.369,51	0,006
	Total DE PICHINCHA		27.065.894,64	
	DE SANTA ELENA	LA LIBERTAD	310.418,44	0,002

		CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
PROVINCIA	CANTON	31/12/2014	31/12/2014
	SALINAS	177.830,15	0,001
	SANTA ELENA	8.693,45	0,000
Total DE SANTA ELENA		496.942,04	
DE SUCUMBIOS	LAGO AGRIO	388.724,18	0,002
Total DE SUCUMBIOS		388.724,18	
DE ZAMORA CHINCHIPE	YANTZAZA	617.013,67	0,004
Total DE ZAMORA CHINCHIPE		617.013,67	
DEL AZUAY	CUENCA	16.456.933,21	0,103
	GUALACEO	1.326.548,72	0,008
Total DEL AZUAY		17.783.481,93	
DEL CARCHI	TULCAN	758.290,13	0,005
Total DEL CARCHI		758.290,13	
DEL CHIMBORAZO	ALAUSI	482.309,54	0,003
	CHUNCHI	55.405,98	0,000
	RIOBAMBA	2.881.917,00	0,018
Total DEL CHIMBORAZO		3.419.632,52	
DEL GUAYAS	DAULE	672.687,00	0,004
	DURAN	267.875,06	0,002
	EL TRIUNFO	151.636,56	0,001
	GUAYAQUIL	59.313.540,68	0,373
	MILAGRO	597.371,42	0,004
	PLAYAS	481.763,66	0,003
	SAMBORONDON	2.017.985,65	0,013
Total DEL GUAYAS		63.502.860,03	
DEL TUNGURAHUA	AMBATO	3.832.506,67	0,024
	SAN PEDRO DE PELILEO	56.966,86	0,000
Total DEL TUNGURAHUA		3.889.473,53	
DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	2.662.356,06	0,017
Total DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS		2.662.356,06	
Total BANCO DE GUAYAQUIL S.A.		159.213.850,79	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

CARTERA DE VIVIENDA

BANCO DE LA PRODUCCION S.A.
(en dólares)

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO DE LA PRODUCCION S.A.	DE CAÑAR	AZOGUES	5.084.974,16	0,026
	Total DE CAÑAR		5.084.974,16	
	DE COTOPAXI	LATACUNGA	664.333,75	0,003
	Total DE COTOPAXI		664.333,75	
	DE EL ORO	MACHALA	831.807,93	0,004
	Total DE EL ORO		831.807,93	
	DE ESMERALDAS	ESMERALDAS	355.099,19	0,002
	Total DE ESMERALDAS		355.099,19	
	DE IMBABURA	ANTONIO ANTE	884.006,77	0,005
		IBARRA	7.231.848,12	0,037
		OTAVALO	1.546.596,66	0,008
	Total DE IMBABURA		9.662.451,55	
	DE LOJA	LOJA	2.127.806,16	0,011
	Total DE LOJA		2.127.806,16	
	DE LOS RIOS	QUEVEDO	1.351.871,99	0,007
	Total DE LOS RIOS		1.351.871,99	
	DE MANABI	MANTA	3.216.483,83	0,017
		PORTOVIEJO	224.336,99	0,001
	Total DE MANABI		3.440.820,82	
	DE PICHINCHA	MEJIA	500.258,67	0,003
		QUITO	89.649.038,43	0,464
		RUMIÑAHUI	4.288.386,54	0,022
	Total DE PICHINCHA		94.437.683,64	
	DE SANTA ELENA	LA LIBERTAD	301.048,24	0,002
	Total DE SANTA ELENA		301.048,24	
	DEL AZUAY	CUENCA	12.645.183,79	0,065
	Total DEL AZUAY		12.645.183,79	
	DEL CHIMBORAZO	RIOBAMBA	4.027.665,04	0,021
	Total DEL CHIMBORAZO		4.027.665,04	
	DEL GUAYAS	DAULE	1.066.769,52	0,006
		DURAN	1.110.174,30	0,006
		GUAYAQUIL	40.971.282,44	0,212
		SAMBORONDON	4.131.046,10	0,021
Total DEL GUAYAS		47.279.272,36		
DEL TUNGURAHUA	AMBATO	9.024.433,22	0,047	
	BAÑOS DE AGUA SANTA	162.317,88	0,001	
Total DEL TUNGURAHUA		9.186.751,10		
DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	1.688.495,63	0,009	
Total DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS		1.688.495,63		
Total BANCO DE LA PRODUCCION S.A.			193.085.265,35	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

**CARTERA DE VIVIENDA
BANCO DEL LITORAL S.A.
(en dólares)**

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO DEL LITORAL S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	123.585,40	0,291
	Total DE COTOPAXI		123.585,40	
	DE EL ORO	MACHALA	22.184,86	0,052
	Total DE EL ORO		22.184,86	
	DE MANABI	MANTA	77.125,02	0,182
	Total DE MANABI		77.125,02	
	DE PICHINCHA	QUITO	17.599,47	0,041
	Total DE PICHINCHA		17.599,47	
	DEL GUAYAS	GUAYAQUIL	183.813,62	0,433
	Total DEL GUAYAS		183.813,62	
Total BANCO DEL LITORAL S.A.			424.308,37	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

**CARTERA DE VIVIENDA
BANCO DEL PACIFICO S.A.
(en dólares)**

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO DEL PACIFICO S.A.	DE CAÑAR	AZOGUES	2.602.240,12	0,009
		LA TRONCAL	350.323,85	0,001
	Total DE CAÑAR		2.952.563,97	
	DE COTOPAXI	LATACUNGA	390.136,90	0,001
	Total DE COTOPAXI		390.136,90	
	DE EL ORO	MACHALA	7.271.930,85	0,026
		PASAJE	615.289,03	0,002
		SANTA ROSA	-	-
	Total DE EL ORO		7.887.219,88	
	DE GALAPAGOS	SANTA CRUZ	1.022.544,68	0,004
	Total DE GALAPAGOS		1.022.544,68	
	DE IMBABURA	IBARRA	15.645.311,90	0,057
		OTAVALO	1.773.243,46	0,006
	Total DE IMBABURA		17.418.555,36	
	DE LOJA	LOJA	742.280,42	0,003
	Total DE LOJA		742.280,42	
	DE LOS RIOS	BABAHOYO	209.818,35	0,001
		QUEVEDO	792.778,57	0,003
	Total DE LOS RIOS		1.002.596,92	
	DE MANABI	MANTA	4.092.833,34	0,015
		PORTOVIEJO	1.543.087,23	0,006
	Total DE MANABI		5.635.920,57	
	DE PICHINCHA	CAYAMBE	1.534.348,63	0,006
		QUITO	92.613.823,93	0,335
		RUMIÑAHUI	2.418.994,99	0,009
	Total DE PICHINCHA		96.567.167,55	
	DE SANTA ELENA	LA LIBERTAD	1.689.076,66	0,006
	Total DE SANTA ELENA		1.689.076,66	
	DEL AZUAY	CUENCA	21.447.511,56	0,078
	Total DEL AZUAY		21.447.511,56	
	DEL CHIMBORAZO	RIOBAMBA	8.905.042,87	0,032
	Total DEL CHIMBORAZO		8.905.042,87	
	DEL GUAYAS	CORONEL MARCELINO MARIDUEÑA	395.476,04	0,001
		DAULE	192.590,26	0,001
		DURAN	321.260,22	0,001
		GUAYAQUIL	75.883.997,88	0,274
		MILAGRO	2.855.797,86	0,010
	Total DEL GUAYAS		79.649.122,26	
	DEL TUNGURAHUA	AMBATO	14.016.949,13	0,051
		BAÑOS DE AGUA SANTA	1.553.982,51	0,006

		CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
PROVINCIA	CANTON	31/12/2014	31/12/2014
Total DEL TUNGURAHUA		15.570.931,64	
DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	15.597.166,79	0,056
Total DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS		15.597.166,79	
Total BANCO DEL PACIFICO S.A.		276.477.838,03	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

**CARTERA DE VIVIENDA
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI S.A.
(en dólares)**

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	237.308,85	0,004
	Total DE COTOPAXI		237.308,85	
	DE EL ORO	MACHALA	539.069,05	0,009
	Total DE EL ORO		539.069,05	
	DE PICHINCHA	QUITO	39.852.194,00	0,649
		RUMIÑAHUI	267.559,37	0,004
	Total DE PICHINCHA		40.119.753,37	
	DE SANTA ELENA	SALINAS	66.422,86	0,001
	Total DE SANTA ELENA		66.422,86	
	DEL CHIMBORAZO	RIOBAMBA	416.897,98	0,007
	Total DEL CHIMBORAZO		416.897,98	
	DEL GUAYAS	GUAYAQUIL	20.054.420,29	0,326
	Total DEL GUAYAS		20.054.420,29	
	Total BANCO GENERAL RUMIÑAHUI S.A.			61.433.872,40

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

**CARTERA DE VIVIENDA
BANCO INTERNACIONAL S.A.
(en dólares)**

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA	
			31/12/2014	31/12/2014	
BANCO INTERNACIONAL S.A.	DE CAÑAR	AZOGUES	234.689,09	0,003	
	Total DE CAÑAR		234.689,09		
	DE COTOPAXI	LATACUNGA	780.677,93	0,012	
	Total DE COTOPAXI		780.677,93		
	DE EL ORO	MACHALA	273.717,54	0,004	
	Total DE EL ORO		273.717,54		
	DE ESMERALDAS	ESMERALDAS	168.001,52	0,002	
	Total DE ESMERALDAS		168.001,52		
	DE IMBABURA	IBARRA	1.399.119,31	0,021	
		OTAVALO	213.844,27	0,003	
	Total DE IMBABURA		1.612.963,58		
	DE LOJA	LOJA	596.118,24	0,009	
	Total DE LOJA		596.118,24		
	DE LOS RIOS	BABAHOYO	721.859,32	0,011	
		QUEVEDO	214.546,60	0,003	
	Total DE LOS RIOS		936.405,92		
	DE MANABI	MANTA	2.938.361,22	0,043	
		PORTOVIEJO	1.122.816,05	0,017	
	Total DE MANABI		4.061.177,27		
	DE ORELLANA	LA JOYA DE LOS SACHAS	491.378,12	0,007	
		ORELLANA	515.515,99	0,008	
	Total DE ORELLANA		1.006.894,11		
	DE PICHINCHA	CAYAMBE	321.405,64	0,005	
		QUITO	27.572.942,24	0,406	
		RUMIÑAHUI	392.030,53	0,006	
	Total DE PICHINCHA		28.286.378,41		
	DE SUCUMBIOS	LAGO AGRIO	573.272,46	0,008	
	Total DE SUCUMBIOS		573.272,46		
	DEL AZUAY	CUENCA	2.098.486,05	0,031	
	Total DEL AZUAY		2.098.486,05		
	DEL CHIMBORAZO	RIOBAMBA	712.589,46	0,010	
	Total DEL CHIMBORAZO		712.589,46		
	DEL GUAYAS	DURAN	535.950,08	0,008	
		GUAYAQUIL	21.208.009,64	0,312	
		SAMBORONDON	1.943.175,99	0,029	
	Total DEL GUAYAS		23.687.135,71		
	DEL TUNGURAHUA	AMBATO	2.286.958,94	0,034	
	Total DEL TUNGURAHUA		2.286.958,94		
	DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	557.230,21	0,008	
	Total DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS		557.230,21		
	Total BANCO INTERNACIONAL S.A.			67.872.696,44	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

CARTERA DE VIVIENDA

BANCO PICHINCHA C.A.

(en dólares)

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO PICHINCHA C.A.	DE BOLIVAR	CALUMA	429.315,85	0,001
		GUARANDA	1.305.069,92	0,002
	Total DE BOLIVAR		1.734.385,77	
	DE CAÑAR	AZOGUES	821.847,69	0,001
		CAÑAR	123.987,33	0,000
	Total DE CAÑAR		945.835,02	
	DE COTOPAXI	LA MANA	137.822,81	0,000
		LATACUNGA	4.218.389,55	0,007
		SALCEDO	140.757,85	0,000
	Total DE COTOPAXI		4.496.970,21	
	DE EL ORO	EL GUABO	1.151.603,89	0,002
		HUAQUILLAS	1.961.083,57	0,003
		MACHALA	6.350.470,72	0,010
		PASAJE	611.858,78	0,001
		PIÑAS	1.724.424,97	0,003
		SANTA ROSA	876.253,66	0,001
		ZARUMA	1.009.655,29	0,002
	Total DE EL ORO		13.685.350,88	
	DE ESMERALDAS	ATACAMES	115.590,98	0,000
		ESMERALDAS	1.351.364,13	0,002
		QUININDE	199.771,64	0,000
	Total DE ESMERALDAS		1.666.726,75	
	DE IMBABURA	ANTONIO ANTE	701.246,53	0,001
		COTACACHI	271.703,25	0,000
		IBARRA	16.178.917,78	0,025
		OTAVALO	2.848.110,54	0,004
	Total DE IMBABURA		19.999.978,10	
	DE LOJA	LOJA	772.982,28	0,001
	Total DE LOJA		772.982,28	
	DE LOS RIOS	BABAHOYO	2.335.906,82	0,004
		BUENA FE	325.449,03	0,001
		MONTALVO	78.579,68	0,000
		PUEBLO VIEJO	255.064,65	0,000
		QUEVEDO	701.166,71	0,001
		URDANETA	66.351,15	0,000
		VALENCIA	10.626,01	0,000
		VENTANAS	357.859,70	0,001
		VINCES	767.489,42	0,001
	Total DE LOS RIOS		4.898.493,17	
	DE MANABI	BOLIVAR	1.133.959,81	0,002
		CHONE	1.171.937,68	0,002
		EL CARMEN	29.156,45	0,000
		JIPIJAPA	191.208,14	0,000

		CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
PROVINCIA	CANTON	31/12/2014	31/12/2014
	MANTA	10.871.318,84	0,017
	PAJAN	109.596,44	0,000
	PEDERNALES	388.925,70	0,001
	PICHINCHA	334.023,93	0,001
	PORTOVIEJO	7.300.700,55	0,011
	SUCRE	345.499,91	0,001
	TOSAGUA	757.431,18	0,001
Total DE MANABI		22.633.758,63	
DE MORONA SANTIAGO	MORONA	495.106,26	0,001
Total DE MORONA SANTIAGO		495.106,26	
DE NAPO	TENA	226.077,69	0,000
Total DE NAPO		226.077,69	
DE ORELLANA	LA JOYA DE LOS SACHAS	146.496,78	0,000
	ORELLANA	265.550,27	0,000
Total DE ORELLANA		412.047,05	
DE PASTAZA	PASTAZA	1.213.685,22	0,002
Total DE PASTAZA		1.213.685,22	
DE PICHINCHA	CAYAMBE	2.214.867,03	0,003
	MEJIA	2.017.260,71	0,003
	QUITO	362.129.269,76	0,565
	RUMIÑAHUI	6.374.667,28	0,010
	SAN MIGUEL DE LOS BANCOS	204.208,64	0,000
Total DE PICHINCHA		372.940.273,42	
DE SANTA ELENA	LA LIBERTAD	607.887,79	0,001
	SALINAS	213.006,16	0,000
Total DE SANTA ELENA		820.893,95	
DE SUCUMBIOS	LAGO AGRIO	1.226.763,20	0,002
Total DE SUCUMBIOS		1.226.763,20	
DEL AZUAY	CUENCA	58.718.155,22	0,092
	GUALACEO	1.705.890,20	0,003
	PAUTE	831.191,10	0,001
Total DEL AZUAY		61.255.236,52	
DEL CARCHI	ESPEJO	258.049,79	0,000
	MONTUFAR	131.531,97	0,000
	TULCAN	1.094.699,10	0,002
Total DEL CARCHI		1.484.280,86	
DEL CHIMBORAZO	ALASI	240.047,73	0,000
	RIOBAMBA	2.901.557,80	0,005
Total DEL CHIMBORAZO		3.141.605,53	
DEL GUAYAS	BALZAR	261.641,10	0,000
	DAULE	989.385,50	0,002
	DURAN	1.004.531,42	0,002
	EL TRIUNFO	819.641,40	0,001
	EMPALME	212.648,48	0,000

			CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
	PROVINCIA	CANTON	31/12/2014	31/12/2014
		GENERAL ANTONIO ELIZALDE (BUCAY)	664.180,87	0,001
		GUAYAQUIL	101.343.518,19	0,158
		MILAGRO	1.132.929,52	0,002
		NARANJAL	731.030,66	0,001
		PLAYAS	394.916,06	0,001
	Total DEL GUAYAS		107.554.423,20	
	DEL TUNGURAHUA	AMBATO	12.340.140,41	0,019
		BAÑOS DE AGUA SANTA	614.221,13	0,001
		SAN PEDRO DE PELILEO	444.526,12	0,001
		SANTIAGO DE PILLARO	1.110.549,39	0,002
	Total DEL TUNGURAHUA		14.509.437,05	
	DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	5.164.511,69	0,008
	Total DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS		5.164.511,69	
Total BANCO PICHINCHA C.A.			641.278.822,45	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

**CARTERA DE VIVIENDA
BANCO PROCREDIT S.A.
(en dólares)**

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO PROCREDIT S.A.	DE COTOPAXI	LATACUNGA	179.254,72	0,023
	Total DE COTOPAXI		179.254,72	
	DE IMBABURA	IBARRA	1.203.194,60	0,152
		OTAVALO	201.343,19	0,026
	Total DE IMBABURA		1.404.537,79	
	DE LOJA	LOJA	63.619,70	0,008
	Total DE LOJA		63.619,70	
	DE MANABI	MANTA	44.875,21	0,006
	Total DE MANABI		44.875,21	
	DE PICHINCHA	CAYAMBE	81.470,45	0,010
		QUITO	3.246.309,64	0,411
	Total DE PICHINCHA		3.327.780,09	
	DEL AZUAY	CUENCA	704.265,20	0,089
	Total DEL AZUAY		704.265,20	
	DEL CARCHI	TULCAN	118.799,56	0,015
	Total DEL CARCHI		118.799,56	
	DEL CHIMBORAZO	RIOBAMBA	146.331,52	0,019
	Total DEL CHIMBORAZO		146.331,52	
	DEL GUAYAS	GUAYAQUIL	833.764,99	0,106
	Total DEL GUAYAS		833.764,99	
	DEL TUNGURAHUA	AMBATO	611.155,21	0,077
	Total DEL TUNGURAHUA		611.155,21	
	DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	458.966,27	0,058
Total DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS		458.966,27		
Total BANCO PROCREDIT S.A.			7.893.350,26	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES

CARTERA DE VIVIENDA

**BANCO "DESARROLLO DE LOS PUEBLOS" S.A., BANCODESARROLLO
(en dólares)**

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	31/12/2014
BANCO "DESARROLLO DE LOS PUEBLOS" S.A., BANCODESARROLLO	DE BOLIVAR	GUARANDA	566.600,96	0,078
	Total DE BOLIVAR		566.600,96	
	DE COTOPAXI	LATACUNGA	190.752,48	0,026
	Total DE COTOPAXI		190.752,48	
	DE IMBABURA	IBARRA	1.056.728,05	0,145
		PIMAMPIRO	166.072,14	0,023
	Total DE IMBABURA		1.222.800,19	
	DE LOJA	LOJA	535.756,99	0,073
		PINDAL	977.351,82	0,134
	Total DE LOJA		1.513.108,81	
	DE MANABI	PORTOVIEJO	206.351,59	0,028
	Total DE MANABI		206.351,59	
	DE ORELLANA	ORELLANA	25.893,38	0,004
	Total DE ORELLANA		25.893,38	
	DE PICHINCHA	QUITO	1.521.179,02	0,208
	Total DE PICHINCHA		1.521.179,02	
	DE SUCUMBIOS	LAGO AGRIO	358.321,57	0,049
	Total DE SUCUMBIOS		358.321,57	
	DEL AZUAY	CUENCA	345.047,86	0,047
	Total DEL AZUAY		345.047,86	
	DEL CARCHI	MONTUFAR	219.312,36	0,030
	Total DEL CARCHI		219.312,36	
	DEL CHIMBORAZO	RIOBAMBA	311.139,24	0,043
	Total DEL CHIMBORAZO		311.139,24	
	DEL TUNGURAHUA	AMBATO	84.916,30	0,012
	Total DEL TUNGURAHUA		84.916,30	
	DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	737.757,66	0,101
	Total DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS		737.757,66	
Total BANCO "DESARROLLO DE LOS PUEBLOS" S.A., BANCODESARROLLO			7.303.181,42	1,000

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES
CARTERA DE VIVIENDA
SISTEMA DE MUTUALISTAS
(en dólares)

ENTIDAD	PROVINCIA	CANTON	CARTERA POR VENCER	PARTICIPACIÓN POR CANTONES DE LA CARTERA DE VIVIENDA
			31/12/2014	
MUTUALISTA PICHINCHA	DE CAÑAR	AZOGUES	1.900.450,08	0,022
	Total DE CAÑAR		1.900.450,08	
	DE COTOPAXI	LATACUNGA	4.203.806,02	0,048
	Total DE COTOPAXI		4.203.806,02	
	DE IMBABURA	IBARRA	2.046.782,28	0,023
	Total DE IMBABURA		2.046.782,28	
	DE LOJA	LOJA	4.837.988,52	0,055
	Total DE LOJA		4.837.988,52	
	DE LOS RIOS	QUEVEDO	2.031.721,30	0,023
	Total DE LOS RIOS		2.031.721,30	
	DE MANABI	MANTA	3.658.814,18	0,042
		PORTOVIEJO	2.058.155,40	0,024
	Total DE MANABI		5.716.969,58	
	DE PICHINCHA	QUITO	38.711.631,08	0,442
	Total DE PICHINCHA		38.711.631,08	
	DEL AZUAY	CUENCA	5.442.385,13	0,062
	Total DEL AZUAY		5.442.385,13	
	DEL CHIMBORAZO	RIOBAMBA	2.720.819,23	0,031
	Total DEL CHIMBORAZO		2.720.819,23	
	DEL GUAYAS	GUAYAQUIL	14.040.756,30	0,160
	Total DEL GUAYAS		14.040.756,30	
	DEL TUNGURAHUA	AMBATO	3.660.429,23	0,042
	Total DEL TUNGURAHUA		3.660.429,23	
	DE SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	SANTO DOMINGO	2.263.089,29	0,026
	Total DE SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS		2.263.089,29	
	Total MUTUALISTA PICHINCHA			87.576.828,04

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES
CARTERA VIVIENDA
(En dólares)
SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO SEGMENTO 4
REGIÓN AMAZÓNICA

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER 31/12/2014	PARTICIPACIÓN
AMAZÓNICA	DE MORONA SANTIAGO	MORONA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	1.572.877,67	0,067996614
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	933.617,62	0,074847907
	DE NAPO	TENA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	2.110.066,98	0,091219687
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	1.476.225,61	0,0865606
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	297.405,22	0,023842907
	DE ORELLANA	ORELLANA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	408.383,71	0,017654716
	DE PASTAZA	MERA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	436.942,92	0,018889351
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	1.031.356,44	0,044586268
		PASTAZA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	486.106,80	0,033204506
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	3.743.738,20	0,30013462
	DE SUCUMBIOS	LAGO AGRIO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	344.100,74	0,014875718

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES
CARTERA VIVIENDA
(En dólares)
SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO SEGMENTO 4
REGIÓN COSTA

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER 31/12/2014	PARTICIPACIÓN
COSTA	DEL ORO	MACHALA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	450.984,55	0,019496381
	DE ESMERALDAS	ESMERALDAS	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	139.969,08	0,006050962
	DE LOS RIOS	BABAHOYO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO	440.033,03	0,031442406
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	116.289,57	0,00502728
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	5.898,88	0,002192404
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	12.376,46	0,00459989
	DE MANABI	MANTA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	178.141,45	0,007701181
		PORTOVIEJO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	381.647,08	0,016498873
	DE SANTA ELENA	LA LIBERTAD	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	208.863,21	0,009029304
	DEL GUAYAS	GUAYAQUIL	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	474.955,37	0,020532656
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	494.126,39	0,0337523

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER 31/12/2014	PARTICIPACIÓN
COSTA	DEL GUAYAS	GUAYAQUIL	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	21.405,07	0,001255117
		MILAGRO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO	310.884,11	0,022214115

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2014)

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA SERIE DE COLOCACIONES
CARTERA VIVIENDA
(En dólares)
SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO SEGMENTO 4
REGIÓN SIERRA

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER 31/12/2014	PARTICIPACIÓN
SIERRA		GUARANDA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	0,00	0
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO	1.740.320,70	0,124354006
	DE COTOPAXI	LA MANA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	7.869,34	0,002924754
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	1.662.915,69	0,071889021
		LATACUNGA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 9 DE OCTUBRE LTDA.	11.289,18	0,123001355
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	798.566,71	0,054547711
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	2.039.471,80	0,757999079
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO	2.662.741,53	0,190265263
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	2.831.800,60	0,166046678
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	776.872,77	0,062281709

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER 31/12/2014	PARTICIPACIÓN	
SIERRA	DE COTOPAXI	PUJILI	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	147.829,23	0,054942863	
		SALCEDO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 9 DE OCTUBRE LTDA.	80.491,76	0,876998645	
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	1.202.769,47	0,096425748	
		SAQUISILI	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	132.723,23	0,049328501	
		SIGCHOS	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	30.607,21	0,011375611	
	DE IMBABURA	IBARRA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	2.108.712,94	0,091161151	
	DE LOJA	LOJA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	1.258.255,38	0,05439527	
	DE PICHINCHA	QUITO		COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	3.941.403,40	0,170389655
				COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	972.788,67	0,066448293
				COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	243.746,57	0,090591925
				COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO	646.790,77	0,046216208
				COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	294.710,09	0,017280748

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER 31/12/2014	PARTICIPACIÓN
SIERRA	DE PICHINCHA	QUITO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	38.578,00	0,003092789
		RUMIÑAHUI	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	535.342,42	0,023143231
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	1.005.908,93	0,06871064
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	0,00	0
	DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	SANTO DOMINGO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	446.538,28	0,019304166
	DEL AZUAY	CUENCA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	592.765,61	0,025625676
	DEL CARCHI	ESPEJO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	661.411,45	0,028593285
		TULCAN	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	409.498,17	0,017702895
	CHIMBORAZO	CHAMBO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	26.576,76	0,009877636
		RIOBAMBA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	1.321.661,01	0,05713634
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	43.499,83	0,016167339
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO	3.546.516,48	0,253415092

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER 31/12/2014	PARTICIPACIÓN
SIERRA	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	423.471,62	0,024830864
	DEL TUNGURAHUA	AMBATO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	2.338.622,80	0,101100317
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	8.737.327,15	0,596820764
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO	4.647.603,95	0,332092911
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	6.649.981,36	0,389931168
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	3.412.035,52	0,273542093
			BAÑOS, BAÑOS DE AGUA SANTA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	333.173,44
		COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS		2.514.060,81	0,147415551
		CEVALLOS	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	494.963,22	0,039681086
		PATATE	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	925.266,15	0,054254304
		SAN PEDRO DE PELILEO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	737.461,98	0,050373829
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	580.662,36	0,034047968
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	483.225,47	0,038740073

REGIÓN	PROVINCIA	CANTON	ENTIDAD	CARTERA POR VENCER 31/12/2014	PARTICIPACIÓN
SIERRA	DEL TUNGURAHUA	SANTIAGO DE PILLARO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	1.074.324,06	0,073383873
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS	1.336.660,53	0,078377002
			COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	903.759,78	0,072454211
		TISALEO	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO	186.564,79	0,014956856

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2014)