



**PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DEL ECUADOR**

SEDE ESMERALDAS

UNIDAD DE POSTGRADO Y FORMACIÓN CONTINUA

Tema:

**“PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES
DE BIENES RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS
(ACBRE)”**

Tesis de grado previo a la obtención del título de

**MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN
PLANEACIÓN.**

**Línea de Investigación: ANÁLISIS PARA EL MEJORAMIENTO DE
PROCESOS**

Autora:

ING. NANCY AZUCENA COLORADO BERNAL

Asesora:

MSc. MERCEDES SARRADE PELÁEZ

Esmeraldas - Ecuador

Junio 2014

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS

HOJA DE APROBACIÓN

TEMA:

“PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES
RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS. (ACBRE)”

AUTOR: Ing. Nancy Azucena Colorado Bernal

DIRECTOR DE TESIS f.....

LECTOR 1 f.....

LECTOR 2 f.....

LECTOR 3 f.....

COORDINADORA DE UNIDAD DE POSTGRADO
Y FORMACIÓN CONTINUA PUCESE f.....

SECRETARIA GENERAL PUCESE f.....

Esmeraldas – Ecuador
Junio. 2014

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

“Yo, NANCY AZUCENA COLORADO BERNAL portadora de la cédula de ciudadanía No.0800674525 declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo la obtención del título de Magister en Administración de Empresas Mención Planeación son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Nancy Azucena Colorado Bernal
Cédula de Identidad. 0800674525

CERTIFICACIÓN

Yo. Mercedes Sarrade Peláez, en calidad de Directora de Tesis, cuyo título es **“PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS. (ACBRE).**

Certifico que las sugerencias realizadas por el Tribunal de Sustentación Privada de Tesis, han sido incorporadas al documento final, por lo que autorizo su presentación ante el Tribunal de la Tesis.

MSc. Mercedes Sarrade Peláez
DIRECTORA DE TESIS

DEDICATORIA

A la memoria de mis queridos padres (+) que con amor y sabiduría supieron sembrar los mejores valores en mi vida.

A mis hijos, por permitirme realizar este postgrado, sacrificándolos con mi ausencia durante mis jornadas de estudios.

Nancy

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser la luz que guía mi vida permanentemente.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas, por permitirme formarme personal y profesionalmente.

A la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas, por contribuir positivamente para realizar la presente tesis.

A la MSc. Mercedes Sarrade Peláez por su valioso aporte en el desarrollo de la presente investigación.

A mi familia, amigos, compañeros y maestros por el apoyo brindado en todo momento para culminar con este gran objetivo.

Nancy

PRÓLOGO

Hoy en día, las organizaciones empresariales tienden cada vez a fortalecer sus estructuras orgánicas y funcionales con el aporte de la planificación estratégica, que es una herramienta de gestión de la Alta Dirección, que sirve para dirigir, orientar, administrar y controlar la utilización adecuada de los recursos humanos, materiales, tecnológico, financieros y logísticos que contribuyen a cumplir con el objetivo empresarial, mantenerse en competencia y obtener los resultados deseados.

La autora de la Tesis Plan Estratégico para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas (ACBRE), conocedora de la problemática que enfrenta en la actualidad el corretaje inmobiliario, propone en este estudio aplicar un Modelo de Planeación Estratégica en donde incluye instrumentos, mecanismos, técnicas operativas y factores que configuran un nuevo sistema de gestión administrativa a ser empleado en los diferentes procesos de trabajo que habitualmente se ejecutan dentro de las actividades de la intermediación inmobiliaria.

Por tanto, se considera que esta tesis de maestría, sirva como un medio de consulta para los futuros maestrantes que se inclinen por realizar este tipo de investigación.

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis tiene como finalidad diseñar un Plan Estratégico, a ser aplicado en la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, toda vez que no existe la normativa interna que regule el funcionamiento racionalizado de la actividad inmobiliaria en esta organización.

Esta tesis de Maestría, plantea el Objetivo General que es el motivo del estudio, formular el Diseño de un Plan estratégico para la ACBRE, puesto que existe absoluta carencia del mismo, lo que gravita ostensiblemente en perjuicio de la institución.

Concomitantemente al Objetivo General, se señalan los Objetivos Específicos que se relacionan íntimamente, porque son la razón del propósito a conseguir.

La formulación de la hipótesis se sujeta estrictamente al propósito a conseguir, es decir, enlaza el título de la tesis, la formulación del problema y los objetivos a ejecutarse dentro del plan de trabajo para conseguir el resultado propuesto.

Asimismo, se han desarrollado la aplicación de estrategias a través de los Objetivos Estratégicos constantes en esta tesis, y que obviamente están respaldados por modelos operativos a ser aplicados en el desarrollo profesional, que indudablemente constituyen aportes reales para ejercer las operaciones de trabajo en la actividad inmobiliaria.

El contenido se ha dividido en cuatro capítulos, explicados de manera clara y sencilla para tener como resultado, una mejor comprensión y entendimiento.

El capítulo I, enfoca los antecedentes del estudio, conocimientos, conceptos y definiciones relacionadas con el tema propuesto, el aporte y experiencia profesional de la autora de la tesis.

El capítulo II, contiene la descripción de los métodos y la metodología empleada para la obtención de datos, información primaria y secundaria; el método de cálculo del chi cuadrado.

El capítulo III, se relaciona con el análisis e interpretación de los resultados obtenidos de la investigación a través de las encuestas; el enunciado de la Hipotesis; aplicación del método matemático del chi cuadrado.

Del conocimiento que se tiene de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas (ACBRE) y de la investigación realizada, se han formulado las conclusiones y recomendaciones necesarias que ameritan ser señaladas en este estudio.

El Capítulo IV, presenta la Propuesta Alternativa “DISEÑO DE UN MODELO DE PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS. (ACBRE)”, que contiene desde la justificación del trabajo realizado, en que se incluyen modelos, matrices, instrumentos y mecanismos de gestión y operación que estructuran de manera racionalizada la configuración del modelo propuesto.

Se estima que el citado modelo puede servir como referencia para aquellos maestrantes que deseen realizar trabajos de planeación estratégica, cuyo aporte sería de gran valor.

Palabras claves Planificación Estratégica/Asociación/Corredor/ Bienes
Raíces/Intermediación/Visión/Misión.

ABSTRACT

This thesis aims to design a Strategic Plan to be applied in the Association of Realtors in the province of Esmeraldas, since there is no internal rule governing the streamlined operation of the real estate business in this organization.

This Master's thesis raises the general objective which is the reason for the study, formulating the design of a Strategic Plan for ACBRE, since there is absolute lack of it, which ostensibly gravitates to the detriment of the institution.

Concomitantly the General Purpose, Specific Objectives are closely related, because they are the reason for the order to get those listed.

The formulation of the hypothesis holds strictly to the purpose to be achieved, ie, uses the title of the thesis, the formulation of the problem and the objectives to be implemented within the work plan to achieve the intended result.

Have also been developed to implement strategies through constant strategic objectives in this thesis, and are obviously supported by operational models to be applied in professional development, which undoubtedly constitute real contributions to perform work operations in the activity realtor.

The content has been divided into four chapters, explained in clear and simple way to result in a better understanding and understanding.

Chapter I focuses on the background of the study, knowledge, concepts and definitions related to the proposed topic, the contribution and experience of the author of the thesis .

Chapter II contains a description of the methods and methodology used for data collection, primary and secondary information; the method of calculation of chi square.

Chapter III relates to the analysis and interpretation of the results of research through surveys; the statement of the Hypothesis; application of the mathematical method of chi square.

The knowledge we have of the Association of Real Estate Brokers of Esmeraldas (ACBRE) and the investigation, have made the necessary findings and recommendations that merit identified in this study.

Chapter IV presents the Alternative Proposal "DESIGN OF A MODEL OF STRATEGIC PLAN FOR THE ASSOCIATION OF REALTORS PROVINCE ESMERALDAS (ACBRE) "containing from justification of work done, in which models , dies, instruments and mechanisms for management and streamlined operation that structure so the configuration of the proposed model are included.

It is estimated that such a model can serve as a reference for those wishing to work Grandee strategic planning, whose contribution would be of great value.

Keywords

Strategic Planning / Association / Broker / Real Estate / Brokerage / Vision / Mission

Abreviaturas

ACBRE: Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas

ACBRT: Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Tungurahua

CBRE: Corredor de Bienes Raíces Esmeraldas

F: Fila

FENABRE: Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces del Ecuador.

FODA: Fortaleza Oportunidades Debilidades Amenaza

GL: Grado de libertad

MIPRO: Ministerio de Industria y Productividad.

R.O: Registro Oficial

INDICE DE PRELIMINARES

HOJA DE APROBACIÓN	iv
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	v
Y RESPONSABILIDAD	v
CERTIFICACIÓN	vi
DEDICATORIA	vii
AGRADECIMIENTO	viii
PRÓLOGO	ix
RESUMEN EJECUTIVO	x
ABSTRACT	xiii
INDICE DE CONTENIDO.....	xvi
INTRODUCCIÓN	xxii

INDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I	1
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	
	1
1.1 Tema	3
1.2 Planteamiento del Problema	3
1.3 Formulación del Problema	5
1.4 Objetivo General	5
1.5 Objetivos Específicos	6
1.6 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	6
1.7 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8
1.8 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	9

CAPÍTULO II	12
MATERIAL Y MÉTODOS - METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
	12
2.1 Descripción del los métodos utilizados.	12
2.1.1 Investigación Bibliográfica	13
2.1.2 Investigación de campo	13
2.2 Fundamentos en que se basó el desarrollo del Marco Teórico	15
2.3 Descripción y caracterización del lugar de la investigación	16
2.4 Descripción de la población de estudio	17
2.4.1 Población y muestra	17
2.5 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	18
2.5.1 Variable Independiente	18
2.5.2 Variable Dependiente	19
2.6 Procedimientos para el Procesamiento y Análisis de Datos	20
2.7 Descripción de la información Primaria y Secundaria	20
2.8 Reglamentos y normas éticas aplicadas en el estudio	21
2.9 Método cuantitativo o cualitativo aplicado en el estudio	
	22
CAPÍTULO III	23
3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS Y/O HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	
	23
3.1 Enunciado de la hipótesis	23
3.2 Discusión de la información en relación a la hipótesis	23
3.2.1 Verificación de la Hipótesis	23
3.2.2 Planteamiento de las hipótesis	24
3.2.3 Señalamiento de Variables	24
3.3 Análisis cuantitativo y cualitativo de comprobación de la hipótesis	24
3.4 Análisis e Interpretación de Resultados	24

3.4.1 Análisis de los Resultados	24
3.4.2 Interpretación de datos	26
3.4.3 Encuestas aplicada al personal Directivo, Socios y Clientes.	27
3.4.4 Entrevista realizada al Presidente de la ACBRE	57
3.4.5 Nivel de significancia	59
3.4.6 Elección de la prueba estadística Chi cuadrado	59
3.4.7 Frecuencias Observadas	60
3.4.8 Cálculo del grado de libertad	60
3.4.9 Cálculo matemático	61
3.4.10 Decisión final	63
3.5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
3.5.1 Conclusiones	64
3.5.2 Recomendaciones	65
CAPÍTULO IV	66
4 PROPUESTA ALTERNATIVA	66
4.1 Título de la Propuesta	66
4.2 Justificación	66
4.3 Fundamentación	67
4.4 Objetivos	75
4.4.1 Objetivo General	75
4.4.2 Objetivos Específicos	75
4.5 Ubicación Sectorial y Física	76
4.6. FACTIBILIDAD TÉCNICA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	77
4.6.1 Factibilidad Técnica Administrativa y Financiera	77
4.7 Viabilidad Académica	78
4.8 Plan de Trabajo	78
4.8.1 Desarrollo del Plan de Trabajo	81
4.9 Validación de la Propuesta	111

4.10 Instructivo de Funcionamiento	115
4.11 Impactos	117
4.11.1 Impacto Social	119
4.11.2 Impacto Cultural	120
4.11.3 Impacto Económico	122
4.11.4 Impacto Ambiental	123
4.11.5 Conclusión General de Impacto	125
Bibliografía	128

INDICE DE TABLA

Tabla 1: Variable Independiente	18
Tabla 2: Variable Dependiente.....	19
Tabla 3: Resultado de la pregunta No. 1	27
Tabla 4: Resultado de la pregunta No. 2	29
Tabla 5: Resultado de la pregunta No. 3	31
Tabla 6: Resultado de la pregunta No. 4.....	33
Tabla 7: Resultado de la pregunta No. 5	35
Tabla 8: Resultado de la pregunta No. 6	37
Tabla 9: Resultado de la pregunta No. 7	39
Tabla 10: Resultado de la pregunta No. 8	41
Tabla 11: Resultado de la pregunta No. 9	43
Tabla 12: Resultado de la pregunta No. 10	45
Tabla 13: Resultado de la pregunta No. 11	47
Tabla 14: Resultado de la pregunta No. 12	49
Tabla 15: Resultado de la pregunta No. 13	51
Tabla 16: Resultado de la pregunta No. 14	53
Tabla 17: Resultado de la pregunta No. 15	55
Tabla 18: Tabla de Frecuencias Observadas	60
Tabla 19: Tabla de Frecuencias Esperadas	61
Tabla 20: Cálculo del Chi cuadrado	63
Tabla 21: Factibilidad Técnica Administrativa y Financiera	77
Tabla 22: Matriz FODA	81
Tabla 23: Plan Operativo Anual ACBRE 2014	106

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Estructura Orgánica Funcional en la ACBRE	27
Ilustración 2: Personal capacitado de ACBRE	29
Ilustración 3: Cumplimiento de Objetivos	31
Ilustración 4: Plan Estratégico de la ACBRE	33
Ilustración 5: Fortalecimiento de la ACBRE	35
Ilustración 6: Marketing Publicitario	37
Ilustración 7: Capacitación.....	39
Ilustración 8: Posicionamiento ACBRE.....	41
Ilustración 9: Socialización de información.....	43
Ilustración 10: Servicios Profesionales	45
Ilustración 11: Asesoría del Corredor de Bienes Raíces	47
Ilustración 12: Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas	49
Ilustración 13: Confianza en Corredor de Bienes Raíces.....	51
Ilustración 14: Seguridad en la Intermediación con Corredor de Bienes Raíces.....	53
Ilustración 15: Honorarios por intermediación inmobiliaria.....	55
Ilustración 16: Representación gráfica del Chic Cuadrado.....	64
Ilustración 17: Modelo de Planeación Estratégica Institucional	80
Ilustración 18: Estructura Orgánica de la ACBRE (Situación actual 2003)	84
Ilustración 19: Organigrama Estructural del ACBRE Situación propuesta 2013	85
Ilustración 20: Proceso de Ejecución del Modelo.....	114

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación pretende en la medida de lo posible, desarrollar un Plan Estratégico para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, que posicione y direcciona la gestión de los servicios de corretaje, asesoría, consultoría, peritaje, avalúos y otros servicios complementarios inherentes a la actividad inmobiliaria, toda vez que en la actualidad se carece de este instrumento de gestión operativa, muy necesario dentro de este campo competitivo.

Siendo la intermediación en corretaje de bienes y raíces una actividad que presta servicios especializados, la Asociación de Corredores de Bienes Raíces precisa contar con instrumentos y mecanismos que además de utilizar las técnicas y tecnologías modernas sirva con eficacia, eficiencia y economía a las personas, empresas o instituciones que requieran de asesoramiento inmobiliario, que indudablemente va a contribuir para el buen vivir de quienes solicitan sus servicios.

El Plan Estratégico a formularse, cuenta con la aplicación de técnicas y herramientas de operación necesarias que conjuntamente con los conocimientos científicos, pedagógicos y la investigación de campo indudablemente van a contribuir en conseguir el objetivo de diseñar el Plan Estratégico que precisa tener la Asociación de Corredores de Bienes raíces para profesionalizar de manera adecuada la atención de este servicio.

El propósito de este estudio, es aplicar el método ecléctico, analítico y sintético que facilite profundizar la investigación que permita elaborar el plan estratégico propuesto, a fin de que posteriormente se socialice dentro y fuera de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces, para consolidar el ejercicio de esta representativa profesión.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

El principal objetivo de la planificación estratégica, es lograr cambios representativos frente a las exigencias impuestas por la competitividad y la globalización, que conlleva hacer realidad los propósitos de mejoramiento continuo de las organizaciones, razón fundamental por la que la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, considera necesario implantar estos conocimientos técnicos y tecnológicos para lograr la profesionalización y capacitación de corredores inmobiliarios.

Por esta razón, el presente estudio ha analizado y revisado temas análogos a este trabajo en bibliografías existentes de cuya investigación se ha tomado:

1. El enfoque teórico del tema que ha aportado para la contextualización de los objetivos relacionados con el tema; y,
2. Las conclusiones sobre el análisis del tema que han servido para enriquecer los antecedentes investigativos que a continuación se detallan:

Planeación Estratégica, es el proceso en el cual se fijan los propósitos, se definen las políticas, objetivos y estrategias en planes detallados para establecer una estructura organizacional que permita una continuidad en la toma de decisiones. Es el proceso de seleccionar las metas de una organización para determinar políticas y programas necesarios para alcanzar los objetivos específicos en camino a esas metas y establecer los métodos necesarios para asegurarse de que las políticas y programas sean ejecutados. (Polilibros, 2014)

Según (Sainz de Vicuña Ancin, 2012) al hablar de plan estratégico de la organización, nos estamos refiriendo al plan maestro en el que la alta dirección recoge las decisiones estratégicas corporativas que ha adaptado “hoy” en referencia a lo que hará en los tres próximos años (horizonte más habitual del plan estratégico), para lograr una organización más competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de intereses (Stakeholders)

Según (Gonzalez, 2013), “La Planificación estratégica, en su proceso inicial se constituye en un sistema de análisis gerencial que pretende determinar ¿qué objetivos lograr? Para luego determinar qué vamos hacer para lograrlo (Estrategias)” (p.7).

El ejecutivo de una empresa que cumple funciones de gerencia debe tener pleno conocimiento de la función a desempeñar, pues es el cerebro y nervio motor que debe saber por qué está en ese puesto, cuáles sus deberes, sus obligaciones, sus atribuciones; los planes de trabajo de la empresa y los planes propios que van a identificar y personalizar su gestión (visión y misión) y por tanto a alcanzar resultados.

Según (Ballesteros Díaz, 2007), “Planear es el proceso de establecer objetivos y escoger el medio más apropiado para lograrlos antes de emprender la acción” (p.170).

Planear es fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse para el logro de los objetivos propuestos.

Es el procedimiento a seguir para cumplir con las metas establecidas para alcanzar los resultados.

El logro de los objetivos propuestos por la empresa le permite competir en el mercado.

Según (Martinez Pedró & Milla Gutierrez, 2012), Un plan estratégico es el documento que sintetiza a nivel económico financiero, estratégico y organizativo el posicionamiento actual y futuro de la empresa.

Es la herramienta que norma el ordenamiento técnico - operativo que sirve de soporte para tomar las grandes decisiones que van a orientar la marcha de la empresa hacia una gestión excelente.

1.1 Tema

PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS (ACBRE)

1.2 Planteamiento del Problema

La Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas (ACBRE) se origina por la necesidad de contar con una organización que defienda los derechos de sus asociados, clientes, como de la sociedad, así como de dar capacitación adecuada y continua a sus miembros, para un mejor desempeño profesional en la actividad inmobiliaria, aplicando las herramientas conforme a los avances tecnológicos y del conocimiento.

La conformación de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas se produce después de haberse dictado el primer curso de formación de corredores de bienes raíces, realizado en Noviembre del año 2002 y Junio del año 2003, con el aval de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Tungurahua. (ACBRT) y, la Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces del Ecuador.

La Asociación de corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas fue creada el 19 de Junio 2003 con el acuerdo Ministerial 03-298 del Ministerio de Comercio Exterior Industrialización y Pesca.

La Provincia de Esmeraldas cuenta con corredores de Bienes Raíces debidamente autorizados para ejercer esta actividad.

El corredor inmobiliario es un líder en su profesión, su filosofía es el servicio de alta responsabilidad.

El corredor de Bienes Raíces es el evaluador, facilitador y negociador, con sólidos conocimientos y estudios de varias disciplinas que agrupadas todas conllevan a la cristalización de grandes negocios.

La Asociación de Corredores de Bienes Raíces, considerando la expansión territorial y el crecimiento demográfico continuo, de nuestra ciudad y provincia, cree necesario contar con una planificación estratégica definida, para el desarrollo de las actividades inmobiliarias y que sirva de referente obligado en la intermediación y así atender la demanda existente en el mercado.

La intermediación inmobiliaria en corretaje de bienes raíces es poco explotada en la provincia, debido a la falta de una cultura inmobiliaria, que permita realizar las transacciones, a través de la intermediación, siendo necesaria la presencia de ACBRE como órgano regulador ante corredores empíricos sin formación ni conocimiento que realizan esta actividad, ocasionando muchas veces perjuicios a quienes requieren de un asesoramiento inmobiliario, al momento de decidir para realizar sus transacciones por compras, ventas, arrendamientos de bienes inmuebles.

Al no contar con una buena administración por parte de sus directivos y asociados (ACBRE), no han elaborado un Plan Estratégico, que sirva de herramienta fundamental para el desarrollo administrativo y operativo de la organización.

La grave problemática que presenta una empresa, en este caso, la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas, como se ha citado antes, es el de no poder contar con los instrumentos y mecanismos adecuados y válidos para

ejercer la profesión en nuestro medio como son: Estructura orgánica funcional obsoleta, carencia de planificación estratégica, ausencia de normativa interna, gestión administrativa deficiente, limitación de equipos y herramientas tecnológicos; por cuya razón este estudio propone aplicar los modelos recomendados en la Propuesta, que constituyen la solución a la problemáticas existente.

Asimismo, la apatía e inestabilidad de sus directivos afecta a la organización, existiendo una notoria falta de gestión en ACBRE., se hace necesario superar esta desidia para que la organización cumpla con sus objetivos propuestos al momento de su creación.

Como efecto de causas antes señaladas podemos decir que hay socios insatisfechos, perdiendo espacio la organización en la intermediación inmobiliaria.

La Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas tiene poca relevancia a consecuencia de la falta de administración en la institución.

1.3 Formulación del Problema

¿De qué manera incide la ausencia de un Plan Estratégico en la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas?

1.4 Objetivo General

Diseñar un Plan Estratégico para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas aplicando procedimientos técnicos con el propósito de lograr el fortalecimiento profesional de las actividades de intermediación inmobiliaria.

1.5 Objetivos Específicos

- Determinar las bases científicas y conceptuales relacionadas al corretaje de bienes raíces.
- Elaborar la normativa interna que regula el funcionamiento y operación de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces en sujeción con el ordenamiento jurídico vigente en materia de la Intermediación Inmobiliaria.
- Formular la Matriz FODA para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces para contribuir al desarrollo institucional.
- Desarrollar técnicas, instrumentos y mecanismos que configuren la planificación estratégica conjuntamente con la difusión publicitaria en medios de comunicación y atención personalizada que fortalezcan el marketing inmobiliario de la ACBRE.

1.6 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

La planificación estratégica es un instrumento de operación y decisión, que se emplea en el mundo empresarial, cuyo objetivo es el de organizar y reordenar los recursos de las empresas para cumplir con los objetivos propuestos en el plan global de la organización, para obtener ganancias y rentabilidad que es el propósito empresarial.

Los problemas de las empresas, entre otras causas, se presentan por la carencia de una planificación estratégica, que constituye la base esencial del proceso administrativo que

conjuntamente con la organización, dirección, coordinación y control se cumplen con los objetivos organizacionales a través de la ejecución de los planes y programas propuestos.

Asimismo, la planificación estratégica prospecta la Visión y la Misión empresariales, las Metas a conseguir mediante la aplicación de los planes operativos de trabajo, las políticas de corto, mediano o largo plazo necesarias para implementar los procedimientos establecidos que definitivamente aportan para alcanzar los resultados deseados.

En el curso de maestrante, dentro del pensum de estudios se analizó con profundidad, en varias disciplinas, la necesidad de planificar estratégicamente las empresas empleando técnicas, herramientas de operación y gestión, tecnologías y demás mecanismos e instrumentos que refuerzan la planeación organizacional que sirven para alcanzar rendimientos y resultados que coadyuvan a mantener la supervivencia de la organización.

En el país existe limitada bibliografía sobre el corretaje de bienes raíces, así como relativa y limitada información empresarial sobre el desenvolvimiento de la actividad inmobiliaria, no obstante la presente investigación, se la realizó consultando en las leyes nacionales vigentes en el Ecuador que rigen sobre esta materia, el internet, libros de consulta, revistas especializadas e investigación de campo a través de entrevistas y encuestas.

En tal virtud la tesis “Plan Estratégico para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas”, recopiló temas, conceptos y teorías que enfocan la planificación estratégica y la aplicación en el tratamiento de los bienes raíces.

Según (Matilla i Serrano, 2008), “Planificar es realizar un conjunto de acciones orientadas a lograr un resultado claramente definido” (p.17). La Planificación debe tener siempre un alto nivel de certidumbre sobre la situación en que ésta va a

desenvolverse y a aplicar los controles de los factores que permitan alcanzar el resultado deseado.

La planificación aplicada como herramienta de gestión sirve de guía fundamental para tomar decisiones adecuadas y alcanzar el éxito empresarial.

La planificación como instrumento de operación debe ser ejecutada de manera ordenada en sus fases componentes, a fin de cumplir con los programas de trabajo establecidos.

Según (Alvarez Torres, 2006), Planificación Estratégica, implica hablar de un Plan Inteligente que le define a la organización los principales pasos a seguir para garantizar su crecimiento y desarrollo organizacional en los próximos años.

La Planificación Estratégica permite a las organizaciones prepararse para enfrentar las situaciones que se presentan a futuro, orientando sus esfuerzos hacia las metas realistas de desempeño.

1.7 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

La presente investigación está basada en los conocimientos teóricos del maestrante, que versan sobre los estudios realizados sobre esta materia que sustentan principios, conceptos, valores que tienen las organizaciones y sobre todo permite fortalecer con la experiencia y filosofía que se aporta dentro del desarrollo de este estudio. Además, se aplicaron los métodos ecléctico, analítico y sintético que se profundizaron en la investigación para elaboración del Plan Estratégico propuesto.

También, está fundamentado en la práctica y experiencia metodológica, hermenéutica-dialéctica que indudablemente fue un aporte para esta investigación.

Al realizar el trabajo del Diseño del Plan Estratégico para la ACBRE, necesariamente se planteó un Plan de investigación sobre las reales necesidades para conocer la problemática que tiene esta organización sobre el modelo a establecer. Es decir, se parte de la investigación particular a lo general, que en la práctica se relevó la información existente mediante el diagnóstico, para conocer la profundidad del problema, lo que dio como resultado la formulación del tipo de planeación estratégica que la ACBRE precisaba para alcanzar el cambio institucional.

Luego, con conocimiento del problema, se aplicó el Método deductivo, partiendo de lo general a lo particular, toda vez que se aplicaron experiencias, conocimientos y recomendación del modelo a diseñar con base a los factores señalados.

Así también, se aplicó el método hermenéutico que es el arte para evitar el malentendido de una expresión o de un contenido que por su aplicación pertenece a la organización que se está analizando, siendo en este caso la ACBRE.

De igual manera, se utilizó dentro del análisis para configurar el Modelo de Planeación, el Método Dialéctico, que enlaza las ideas en sus relaciones mutuas a fin de establecer la tesis, la antítesis y la síntesis del trabajo realizado.

1.8 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (2008)

CAPÍTULO SEXTO

DERECHOS DE LIBERTAD

Art.66.- Se reconoce y se garantizará a las personas:

13. El derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria.

(CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008)

**LA MINISTRA DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN,
PESCA Y COMPETITIVIDAD (2003)**

QUE, con fundamento en el numeral 19 del Art. 23 de la Constitución Política de la República, expedida en el Registro Oficial N°1 de 11 de agosto de 1988, que garantiza la libertad de asociación con fines pacíficos, la **ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS (ACBRE)**, domiciliada en la ciudad, cantón y provincia de Esmeraldas, solicitó la aprobación de su Estatuto;

QUE, previo el estudio correspondiente, se determinó que el mencionado Estatuto no tiene nada contrario a la Constitución y Leyes, cumple con los requisitos determinados en el Art. 3 del Decreto Ejecutivo N° 3054, publicado en el Registro Oficial N°660 de 11 de septiembre del 2002, y se ha cancelado la tasa prevista en el Acuerdo N°02 283, promulgado en el Registro Oficial N°639 de 13 de agosto del 2002, por lo cual debe ser aprobado;

- **QUE**, como lo determina en la Carta Magna, es deber del Estado estimular la formación de entidades para su integración a la vida activa y al desarrollo del país; y,

EN EJERCICIO de la atribución que le confiere el Art. 104 del Decreto Ejecutivo N°3497, promulgado en el Registro Oficial N°744 de 14 de enero del 2003,

Acuerda:

Art. 1. – Apruébese el **ESTATUTO DE LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS**, con las siguientes modificaciones:

- Al final del **Art. 1** agréguese: “Reglamento para la aprobación, control y extinción de personas jurídicas de derecho privado, con finalidad social y sin fines de lucro y Ley de Arbitraje y Mediación”

(ESTATUTOS ASOCIACIÓN CORREDORES DE BIENES RAÍCES , 2003)

LEY DE LOS CORREDORES DE BIENES RAÍCES (R.O. 463, 23 junio de 1986)

CAPÍTULO I

De los Corredores de Bienes Raíces

Art. 1.- Son corredores de bienes raíces las personas naturales o jurídicas, que previo el cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios, ejercen el corretaje de manera profesional.

Art. 2.- Los corredores de bienes raíces son agentes que reciben por escrito el encargo de ofertar o demandar contratos, actos y operaciones de compra venta, hipoteca, anticresis u otros contratos similares de bienes raíces.

(LEY DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES, 1986)

REGLAMENTO DE LA LEY DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES

(R.O 463 del 23 de junio del 1986)

CAPÍTULO I

De los Corredores de Bienes Raíces

Art. 1.- Están amparados por la Ley y el Reglamento de Corredores de Bienes Raíces todas las personas naturales y jurídicas que ejerzan el corretaje de manera profesional.

(REGLAMENTO DE LA LEY CORREDORES DE BIENES RAICES, 1986)

CAPÍTULO II

MATERIAL Y MÉTODOS - METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Descripción del o los métodos utilizados, sean cuantitativos o cualitativos

La presente investigación se basa en el paradigma crítico – propositivo, que se fundamenta en las siguientes razones:

Las empresas hoy en día en el mundo, tienden a perfeccionarse aplicando cada vez más los avances tecnológicos y técnicos que proporcionan herramientas de trabajo para cumplir con la gestión empresarial y administrativas necesarias para lograr los objetivos institucionales.

En tal virtud, en la presente investigación se utilizaron los métodos cuantitativos y cualitativos que de alguna manera reflejan los valores éticos, morales que se operan dentro de la cultura organizacional, así como los elementos mensurables que determinen la capacidad económica y la rentabilidad que persiguen obtener la aplicación de un sistema de planificación estratégica de tal manera que a los anteriores fundamentos se añadirá la experiencia metodológica, hermenéutica – dialéctica que propone esta investigación para convertirse en un aporte de investigación para quienes se desempeñan en la actividad de la intermediación inmobiliaria.

2.1.1 Investigación Bibliográfica

A través de este tipo de investigación se relevó la información secundaria que constituye soporte básico para el contenido de este tema. Se consultó en libros, boletines informativos y documentos relacionados con éste estudio, lo que ha facilitado de alguna forma el desarrollo de la investigación.

2.1.2 Investigación de campo

Se realizó la información primaria, que tenía contacto con la realidad lo que proporcionó conocimientos sobre el problema objeto de estudio.

Esta investigación se realizó mediante:

- a. La observación directa, que facilitó conocer y analizar los procedimientos técnicos operativos y de decisión que se ejecutaban en la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas.
- b. La técnica de la encuesta se la realizó al personal directivo, socios corredores y clientes, que permitió conocer las expectativas y necesidades que tenían, lo que aportó para considerar la proposición de soluciones.

Así también se utilizaron los siguientes tipos de investigación:

a. Investigación Exploratoria

Este tipo de investigación sirve para explorar y conocer el problema objeto de estudio, tener idea clara de la realidad para proponer alternativas y estructurar el Plan Estratégico requerido.

b. Investigación Descriptiva

Tiene como objeto observar y describir el Modelo de Gestión planteado, para ser aplicado en los procesos de trabajo a ser ejecutados en el Plan Estratégico para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces.

c. Correlacional o de Asociación de Variables

Determina la interrelación de la variable independiente Plan estratégico frente a la variable dependiente Corredores de Bienes Raíces.

Facilita examinar la relación existente entre las variables y demostrar estadísticamente la factibilidad de implantar un modelo de gestión para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces, a través de la aplicación de procedimientos técnicos, operativos y de decisión que racionalicen los procesos de trabajo a establecerse.

Además se utilizaron métodos complementarios que a continuación se detallan:

Método Inductivo

En un proceso analítico-sintético, mediante el cual se parte del estudio de casos hechos o fenómenos particulares para llegar a un principio o ley general que los rige. Por tanto, se parte de lo individual a lo general.

El aporte del método inductivo en el presente estudio de investigación ha permitido que la cultura organizacional de la ACBRE, se difunda entre los socios y directivos de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas, como inicio a la creación de una cultura inmobiliaria.

Método Deductivo

“Método que va de un razonamiento general a uno particular, del principio a la consecuencia; infiere una conclusión a partir de una premisa, de un principio o de una ley.” (Gómez, Deslauriers, & Alzate, 2010)

El método deductivo en la presente investigación ha contribuido al conocimiento de la ley y el reglamento de los corredores de bienes raíces, expedida por el estado, para la defensa del profesional en esta actividad y su cumplimiento de todo profesional regido por esta ley.

2.2 Fundamentos en que se basó el desarrollo del Marco Teórico

Esta investigación tiene como aval los estudios de campo efectuados en la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, la bibliografía existente en el campo de la planificación estratégica, libros, revistas especializadas, documentos, y sobre todo la experiencia profesional adquirida en las labores del corretaje de bienes inmuebles.

En cuanto se refiere a la fundamentación teórica se estima conveniente emplear el método ecléctico para conocer con profundidad el problema de investigación y por tanto presentar las posibles soluciones a implantarse para conseguir que la planificación estratégica se cumpla en toda sus fases a fin de que los recursos materiales, humanos, físicos, tecnológicos y logísticos sean ejecutados adecuadamente para que se consigan los objetivos empresariales.

Además, con base a los conocimientos dotados por los estudios universitarios y la experiencia, van a servir de aporte para proponer teóricamente la solución al problema presentado en esta investigación.

La Planificación Estratégica como herramienta de gestión gerencial, es también un instrumento de carácter legal y por tanto su implantación estará regulada por el ordenamiento jurídico - técnico vigentes y las normas internas que rigen a la empresa.

2.3 Descripción y caracterización del lugar donde se llevó a cabo la investigación

La investigación se efectuó en la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas, cuyo diagnóstico determinó que es menester planificar, organizar, coordinar, dirigir y controlar, la estructuración orgánica y funcional de esta entidad, toda vez que el manejo técnico y administrativo requiere contar con un ordenamiento integral de espacio físico, readecuando las instalaciones, dotándole de servicios, equipos, tecnológicos y técnicos para que el talento humano pueda trabajar con las comodidades que exige la actividad inmobiliaria y además que sirva para posicionar a la empresa en el mercado con una buena imagen institucional.

En la actualidad, la ACBRE cuenta con 110 Asociados de los cuales 30 Corredores desarrollan sus actividades profesionales y el resto se encuentra inactivo.

La ACBRE con la finalidad de lograr en el plazo inmediato y/o en el corto plazo se ha encargado de dictar curso de profesionalización para Corredores de Bienes Raíces, de los que ha obtenido buenos resultados, puesto que han concurrido a estos eventos personas interesadas y profesionales que han asistido normalmente a los mencionados cursos.

2.4 Descripción de la población de estudio

2.4.1 Población y muestra

El presente estudio se realizó en la población finita de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

Por tanto, a fin de efectuar la muestra objeto del estudio se consideró tomar una muestra aleatoria de 30 personas correspondientes al personal de directivos, socios y clientes que constituyen el entorno de la organización.

2.5 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

2.5.1 Variable Independiente: Plan Estratégico

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS
<p>Plan Estratégico Instrumento de gestión directriz que sirve para dirigir con certeza el desarrollo productivo y operativo de la empresa, a través del manejo de herramientas, técnicas y tecnológicas para optimizar el rendimiento de los recursos institucionales.</p>	Instrumento	Técnicas Mecanismos Procesos	¿Sería necesario aplicar procesos de gestión para alcanzar ordenamiento en la empresa?	Cuestionario Encuesta Entrevista
	Operativo	Programas Proyectos Planes operativos	¿Qué clase de programas Específicos deberían ejecutarse para alcanzar resultados?	Cuestionario Encuesta Entrevista
	Herramientas	Sistema Gerencial Estrategias	¿Qué tipos estrategias deberían formularse para que se cumplan los objetivos?	Cuestionario Encuesta Entrevista

Tabla 1: Variable Independiente: Plan Estratégico

Autora: Ing. Nancy Colorado Bernal (2013)

2.5.2 Variable Dependiente: Gestión de Procesos de los Corredores de Bienes

Raíces

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS
<p>GESTIÓN DE PROCESOS DE LOS CORREDORES DE BIENES RAÍCES.</p> <p>Personas naturales o jurídicas que, previo el cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios, ejercen el corretaje de manera profesional.</p>	Talento Humano	Profesionales Peritos avaluadores Ofertantes.	¿Cree usted que el profesional inmobiliario garantizaría las negociaciones de compra venta de bienes inmuebles?	Cuestionario Encuesta Entrevista
	Ordenamiento Jurídico	Leyes Reglamentos Manuales	¿Considera usted que las leyes y reglamentos vigentes avalan la gestión del corredor de bienes raíces?	Cuestionario Encuesta Entrevista
	Intermediación	Agentes inmobiliarios Banca Inmobiliarias	¿Deberían trabajar juntos la Banca y las inmobiliarias para evitar las estafas a los clientes que compran bienes inmuebles?	Cuestionario Encuesta Entrevista

Tabla 2 : Variable Dependiente: Gestión de Procesos de los Corredores de Bienes Raíces

Autora: Ing. Nancy Colorado Bernal (2013)

2.6 Procedimientos aplicados para la obtención del Procesamiento y Análisis de Datos

A través de una encuesta de 15 preguntas realizada a 30 personas entre directivos, socios y clientes de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, en la muestra ya citada se obtuvo la información constante en esta investigación.

Una vez realizada la encuesta, la información fue analizada para luego proceder a la interpretación de los resultados de acuerdo con las respuestas obtenidas.

Se realizó la categorización y tabulación de la información de cada pregunta con sus respectivas respuestas, para posteriormente ilustrar en las tablas con los respectivos porcentajes.

El análisis de la información se ha representado en tablas y en gráficos de pastel, que se han expresado en porcentajes claramente identificados para demostrar la veracidad del contenido de las encuestas.

Por medio del Chi Cuadrado se realizó la prueba de la hipótesis.

2.7 Descripción de cómo se obtuvo la información primaria y secundaria

Para realizar la investigación del tema relacionado con la elaboración del Plan Estratégico, se recurrió a la obtención de la información primaria y secundaria que se expone a continuación:

FUENTES DE INFORMACIÓN

a. Información primaria

- Directivos
- Socios
- Clientes
- Observación
- Encuestas
- Entrevista

b. Información secundaria

- Textos de Planeación Estratégica
- Leyes y Normativas Reguladoras de Corredores de Bienes Raíces
- Internet

2.8 Reglamentos y normas éticas aplicadas en el estudio

Este tema de investigación se ha sujetado a las disposiciones reglamentarias contempladas en el “INSTRUCTIVO PARA LA ELABORACIÓN DE LA TESIS DE POSTGRADO” aprobado por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador - Sede Esmeraldas.

La Constitución del Ecuador 2008 publicada en el R.O del 20 de octubre del 2008.

La Ley y Reglamento de Corredores de Bienes y Raíces.- Ley N°173 R.O 790 de 19 de julio de 1984; y, el Reglamento de Corredores de Bienes Raíces publicada en el R.O S-82 del 9 de junio de 1997.

El Estatuto de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas, aprobado por la Ministra de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad aprobado el 19 de junio del 2003.

En consecuencia, la tesis titulada **“PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS (ACBRE)”** Se ha ceñido a las normas éticas y reglamentos que guían la moral y las costumbres del maestrante.

2.9 Método cuantitativo o cualitativo aplicado en el estudio

Para la verificación de la Hipótesis y a fin de comprobar si es necesario o no implantar un Plan Estratégico en la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas, se ha tomado como referencia las preguntas y respuestas Nos. 4 y 11 que determinan la validez del estudio realizado.

Por tanto, en el capítulo siguiente se aplica el método cuantitativo del Chi Cuadrado que demuestra que las variables señaladas justifican la validez del estudio realizado.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS Y/O HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enunciado de la hipótesis

La elaboración de un Plan Estratégico servirá como factor de gestión en los procesos que desarrolla la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

3.2 Discusión de la información obtenida en relación a la naturaleza de la hipótesis

3.2.1 Verificación de la Hipótesis

De los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas al personal de socios y clientes de la ACBRE, se toma como referencia las preguntas y respuestas N° 4 y No. 11, para proceder a la verificación de la hipótesis a fin de comprobar si es necesario o no implantar un Plan Estratégico que sirva como factor de gestión que permita dirigir las funciones de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, y así alcanzar los objetivos que persigue esta organización.

3.2.2 Planteamiento de las hipótesis

Hipótesis Nula

Ho: La elaboración de un Plan Estratégico NO servirá como factor de gestión en los procesos que desarrolla la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

Hipótesis Alternativa

Ha: La elaboración de un Plan Estratégico SI servirá como factor de gestión en los procesos que desarrolla la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

3.2.3 Señalamiento de Variables

Variable Independiente	Plan Estratégico
Variable Dependiente	Gestión de Procesos de los Corredores de Bienes Raíces

3.3 Análisis cuantitativo y cualitativo para la comprobación de la hipótesis

3.4 Análisis e Interpretación de Resultados

3.4.1 Análisis de los Resultados

De los resultados obtenidos en la encuesta realizada al personal directivo, socios y clientes de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de

Esmeraldas, se desprende la necesidad de implantar un Plan estratégico que sirva como herramienta de gestión para la operatividad de la ACBRE.

La población encuestada considera que la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, debe tener una estructura Orgánica - Funcional que permita a los directivos y asociados ejecutar las actividades relacionadas con la intermediación de bienes inmuebles de una manera confiable y segura, que obviamente va a contribuir a fortalecer la relación profesional inmobiliario-cliente que va a garantizar la compra - venta de los inmuebles.

Asimismo, un alto porcentaje de los encuestados considera que la ACBRE requiere implantar instrumentos, mecanismos y técnicas comportamentales en el manejo operativo, técnico, financiero y legal de la institución para consolidar el posicionamiento de esta organización.

Del total de la población encuestada, que es una muestra aleatoria de 30 encuestados, en la parte concerniente al personal directivo se ha determinado que existe la necesidad de implantar desde la Estructura Orgánica Funcional, Objetivos realizables, Programas de Capacitación y la Creación de un Sistema Técnico, Administrativo, Financiero y Legal, que esté inmerso dentro de un Plan Estratégico que la ACBRE precisa para su nuevo modelo de gestión de trabajo.

El Análisis contempla así mismo que es de imperiosa necesidad contar con un Plan de Marketing para socializar ante la comunidad la existencia de una organización que sea incluyente para suplir las necesidades que en este tipo de servicios requiere la sociedad.

En lo referente a las necesidades de los socios está el de prepararse en los conocimientos sobre la intermediación financiera tanto a nivel local como Nacional e Internacional de acuerdo a sus capacidades económicas y conveniencias de intereses, cuyo resultante sería directamente el profesionalizar al personal y a la profesión en sí mismo.

De igual manera la ACBRE, de acuerdo con la proyección económica a conseguir, estaría en capacidad de auspiciar algunos socios que tuvieran interés en capacitarse.

El Análisis realizado a los socios, demuestra que también es de imperiosa necesidad contar con una organización de profesionales que viabilicen la compra de bienes raíces, que orienten y respalden la negociación inmobiliaria, puesto que existe casi un completo desconocimiento de la sociedad sobre la intermediación inmobiliaria e intermediación financiera que son los servicios que la ACBRE propone ofertar dentro del Modelo del Plan Estratégico estructurado para brindar nuevos y eficaces servicios a la comunidad esmeraldeña.

En cuanto a los clientes se relaciona, el Análisis de resultado determinó que es necesario e imprescindible utilizar los servicios de la intermediación inmobiliaria para la compra de toda clase de bienes inmuebles, porque así se garantiza la compra-venta y se tiene la confianza de no ser perjudicados por empresas fantasmas o vendedores inescrupulosos que se aprovecharían de la buena voluntad de los clientes. Es decir, se evitaría que el cliente sea estafado.

3.4.2 Interpretación de datos

La investigación realizada en este estudio, ha permitido conocer con profundidad los datos reales y relevantes que inciden sobre el comportamiento que tiene en la actualidad la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas.

Por esta razón, a fin de demostrar la situación actual se ejemplifica el comportamiento de las variables expresado en las encuestas, por lo que a continuación se detalla su contenido.

3.4.3 Encuestas aplicada al personal Directivo, Socios y Clientes de la ACBRE.

1.- ¿Conoce usted si la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas tiene una estructura orgánica-funcional formal?

Tabulación:

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
1.1	SI	8	27%
1.2	NO	22	73%
TOTAL		30	100%

Tabla 3 : Resultado de la pregunta No. 1

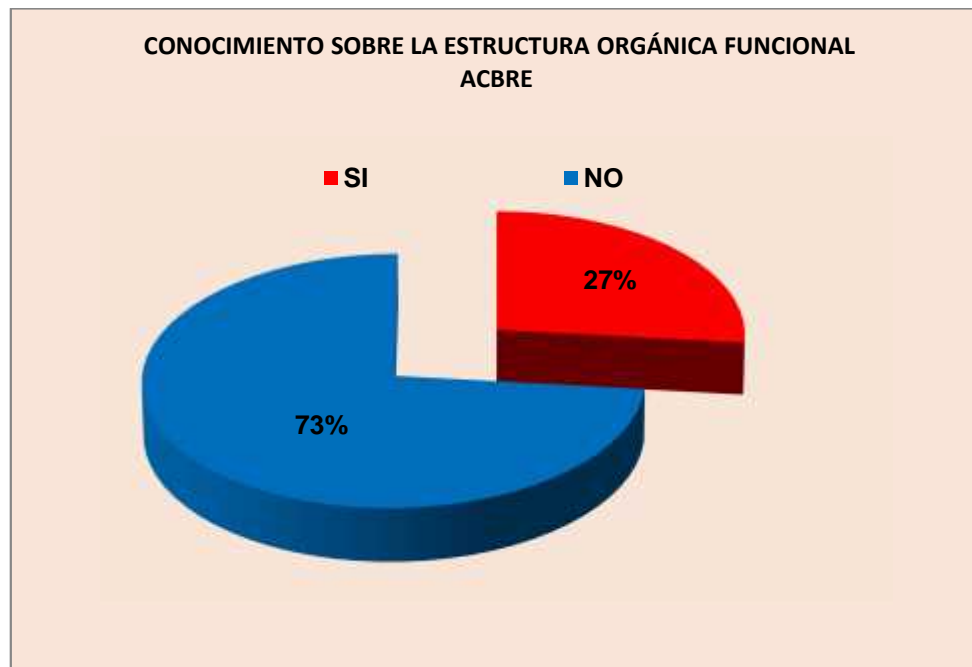


Ilustración 1: Estructura Orgánica Funcional en la ACBRE

Autora: Ing. Nancy Colorado B

Interpretación:

Del 100% de las personas encuestadas, el 73% no conoce de la estructura Orgánica Funcional formal de la ACBRE; y, el 27% si conoce de la estructura orgánica funcional de la ACBRE, lo que significa que hay un gran porcentaje de Directivos, socios y clientes que no conocen de dicha estructura.

Análisis

De los resultados obtenidos el 73% desconoce que la ACBRE tenga una estructura Orgánica Funcional formal, por lo que es necesario diseñar de manera urgente la estructura orgánica mencionada.

2.- ¿Sabe usted si la ACBRE está integrada por personal profesional capacitado en esta rama de actividad?

Tabulación:

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
2.1	SI	21	70%
2.2	NO	9	30%
TOTAL		30	100%

Tabla 4: Resultado de la pregunta No. 2

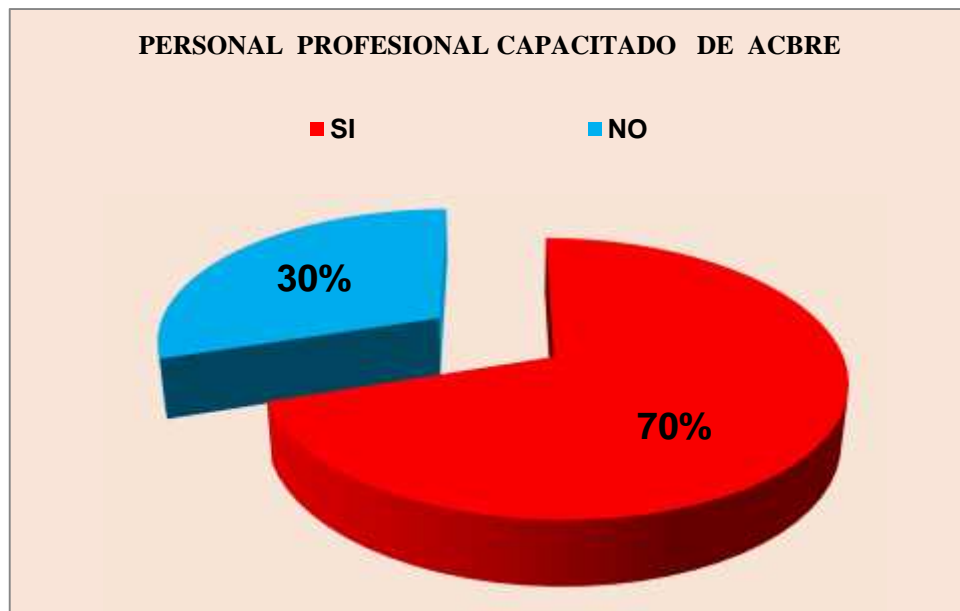


Ilustración 2: Personal capacitado de ACBRE

Autora: Ing. Nancy Colorado B

Interpretación:

Del 100% de las personas encuestadas, el 70% si sabe que la ACBRE está integrada por personal profesional capacitado en esta rama de actividad; y, el 30% desconoce que la ACBRE está integrada por profesionales capacitados en esta actividad.

Análisis:

El 70% de la población encuestada conoce que la ACBRE está integrada por personal profesional capacitado en la actividad inmobiliaria. Por el 30% que desconoce es menester dar a conocer al público de su existencia.

3.- ¿Cree usted que la ACBRE está cumpliendo con los objetivos para la cual fue creada?

Tabulación:

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
3.1	SI	10	33%
3.2	NO	20	67%
TOTAL		30	100%

Tabla 5: Resultado de la pregunta No. 3



Ilustración 3: Cumplimiento de Objetivos

Autora: Ing. Nancy Colorado B

Interpretación:

Del 100% de las personas encuestadas, el 67% no cree que la ACBRE esté cumpliendo con los objetivos para la cual fue creada; y, el 33% si cree que la ACBRE cumple con los objetivos para lo cual fue creada.

Análisis:

De la interpretación de los resultados se determina que la ACBRE no está cumpliendo con los objetivos para la cual fue creada. Esto señala que se debe concienciar a directivos, socios y clientes sobre el rol que la ACBRE debe cumplir.

4.- ¿Sabe usted si la ACBRE cuenta con un Plan Estratégico que sirva para alcanzar los objetivos que persigue la institución?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
4.1	SI	3	10%
4.2	NO	27	90%
	TOTAL	30	100%

Tabla 6: Resultado de la pregunta No. 4



Ilustración 4: Plan Estratégico de la ACBRE

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

Del 100% de las encuestas realizada el, 90% no sabe si la ACBRE cuenta con un Plan Estratégico que sirva para alcanzar los objetivos que persigue la organización; y, el 10% responde si a la pregunta.

Análisis:

Se determina que la ACBRE no tiene un Plan estratégico que sirva para direccionar los programas, acciones y operaciones que debe ejecutar esta organización. Por lo que es de imperiosa necesidad de elaborar el Plan Estratégico Institucional.

5. ¿Considera usted que es necesario fortalecer a la ACBRE, en el manejo técnico, administrativo, financiero, y legal?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
5.1	SI	29	97%
5.2	NO	1	3%
TOTAL		30	100%

Tabla 7: Resultado de la pregunta No. 5



Ilustración 5: Fortalecimiento de la ACBRE

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

Del 100% de las encuestas realizadas el 97% responde que si considera necesario fortalecer a la ACBRE en el manejo técnico, administrativo financiero y legal; y, el 3% de los encuestados responden que no a la pregunta.

Análisis:

Considerando los resultados obtenidos se puede determinar la necesidad de fortalecer a la ACBRE en el manejo técnico, administrativo, financiero y legal para el desarrollo de sus actividades y por tanto diseñar los mecanismos y herramientas adecuadas para ejercitar estas operaciones.

6. ¿Estima usted que la ACBRE debe aplicar el marketing a través de la publicidad para dar a conocer de su existencia?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
6.1	SI	29	97%
6.2	NO	1	3%
TOTAL		30	100%

Tabla 8: Resultado de la pregunta No. 6



Ilustración 6: Marketing Publicitario

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

Del 100% de las personas encuestadas el 97% estima que la ACBRE debe aplicar el marketing a través de la publicidad para dar a conocer de su existencia; y, el 3% considera que no es necesario.

Análisis:

El 97% de la población encuestada considera que debe aplicarse el marketing publicitario para dar a conocer de la existencia de la institución. Se debe formular técnicas publicitarias diversas para promover este conocimiento.

7. ¿Considera necesario que los Corredores de Bienes Raíces se capaciten permanentemente sobre temas complejos de esta actividad?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
7.1	SI	29	97%
7.2	NO	1	3%
TOTAL		30	100%

Tabla 9: Resultado de la pregunta No. 7



Ilustración 7: Capacitación

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

Del 100% de las personas encuestadas el 97% considera necesario que los Corredores de Bienes Raíces se capaciten permanentemente sobre temas complejos de esta actividad; y, el 3% responde que no es indispensable.

Análisis:

De la encuesta realizada se desprende que el 97% de los encuestados consideran necesario que los Corredores de Bienes Raíces deben capacitarse permanentemente sobre temas complejos que la actividad del corretaje lo exige.

8. ¿Cree usted que si se estructura un Plan Estratégico adecuado la ACBRE lograría posicionarse definitivamente en el mercado de bienes raíces?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
8.1	SI	28	93,33
8.2	NO	2	6,67
TOTAL		30	100,00

Tabla 10: Resultado de la pregunta No. 8



Ilustración 8: Posicionamiento ACBRE

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

Del 100% del total de las personas encuestadas el 93% contesta que si creen necesario que se estructure un Plan Estratégico adecuado para la ACBRE, con el que lograría posicionarse definitivamente en el mercado de bienes raíces; y, el 7% responde que no es necesario contar con el Plan.

Análisis:

El análisis demuestra que la ACBRE precisa con urgencia estructurar un Plan Estratégico adecuado para que logre posicionarse en el mercado de bienes raíces.

9. ¿Cree usted que la ACBRE debería socializar la información a los clientes sobre la necesidad de implantar el corretaje de bienes raíces en Esmeraldas?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
9.1	SI	28	93,33
9.2	NO	2	6,67
TOTAL		30	100,00

Tabla 11: Resultado de la pregunta No. 9



Ilustración 9: Socialización de información

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

De la población encuestada el 93.33% considera que la ACBRE debe socializar la información a los clientes sobre la necesidad de implantar la cultura del corretaje de bienes raíces en la provincia de Esmeraldas; y, el 6,67% cree que no es importante.

Análisis:

Considerando el alto porcentaje que responde positivamente, se estima que la ACBRE debe socializar la información a los clientes sobre la necesidad de implantar la cultura del corretaje de bienes raíces en la provincia de Esmeraldas. Se debe hacerlo a través de diversos medios de comunicación social.

10. ¿Conoce usted qué tipos de servicios profesionales brinda la Asociación a sus asociados?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
10.1	SI	4	13,33
10.2	NO	26	86,67
TOTAL		30	100,00

Tabla 12: Resultado de la pregunta No. 10

GRÁFICO N°10



Ilustración 10: Servicios Profesionales

Autora: Ing. Nancy Colorado B

Interpretación:

Del 100% de las personas encuestadas el 86,67% no conocen los servicios profesionales que brinda la Asociación a sus asociados; y, el 13.33% si conoce los servicios profesionales que brinda la Asociación a sus asociados y clientes en general.

Análisis:

Se desprende que la mayoría de encuestados que son el 86,67% precisa conocer cuáles son los servicios profesionales que presta la institución. Por lo que es importante dictar talleres, celebrar conferencias, reuniones y otros eventos en donde se exponga la prestación de los servicios de corretaje.

11. ¿Le gustaría ser atendido por un corredor de bienes raíces que le facilite asesoría para la compra de un bien inmueble?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
11.1	SI	29	96,67
11.2	NO	1	3,33
TOTAL		30	100,00

Tabla 13: Resultado de la pregunta No. 11

GRÁFICO N°11

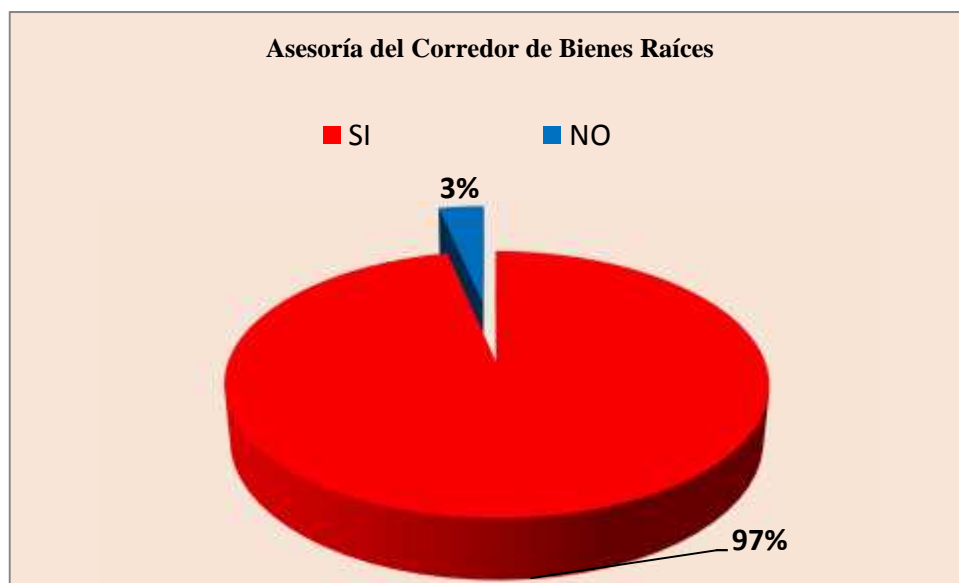


Ilustración 11: Asesoría del Corredor de Bienes Raíces

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

Del 100% de la población encuestada el 97% responde que le gustaría ser atendido por un corredor de bienes raíces que le facilite asesoría para la compra de un bien inmueble; y, el 3% responde que no le gustaría.

Análisis:

El análisis demuestra que la población encuestada en mayor porcentaje requiere del aporte de los servicios de un corredor de bienes raíces para la intermediación inmobiliaria. Se manifiesta que con ello se adquiere confianza y seguridad.

12. ¿Conoce usted qué es la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
12.1	SI	20	66,67
12.2	NO	10	33,33
TOTAL		30	100,00

Tabla 14: Resultado de la pregunta No. 12

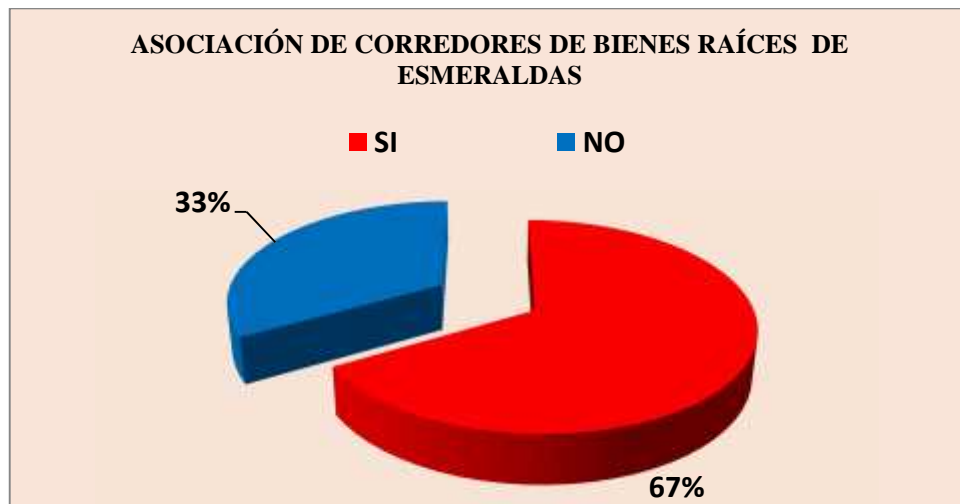


Ilustración 12: Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

El 67% de las personas encuestadas si conocen que es la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas; y, el 33% responde que no conoce.

Análisis:

El análisis de la encuesta demuestra que gran porcentaje de los encuestados sí conocen que es la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas. No obstante, los clientes potenciales que representan el 33% exigen que se difundan objetivos, funciones y actividades lo que es la Asociación para tener conocimiento.

13. ¿Cree usted que un corredor de bienes raíces de la ACBRE es confiable para establecer la intermediación para la compra de un bien inmueble?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
13.1	SI	25	83%
13.2	NO	5	17%
TOTAL		30	100%

Tabla 15: Resultado de la pregunta No. 13

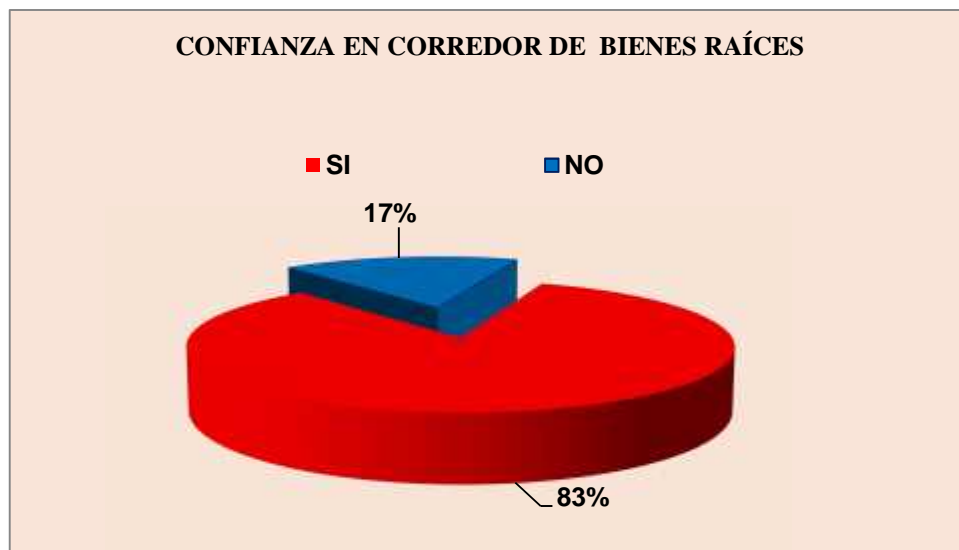


Ilustración 13: Confianza en Corredor de Bienes Raíces

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

El 83% de la población encuestada responde que si es confiable un corredor de bienes raíces de ACBRE para establecer la intermediación en la compra-venta de bienes inmuebles; y, el 17% responde que no lo es.

Análisis:

El mayor porcentaje de la población encuestada considera que si es confiable un corredor de bienes raíces de la ACBRE para establecer intermediación en compra venta de bienes inmuebles. Sin embargo, es necesario abrir un mayor nicho de mercado para popularizar la prestación de los servicios a fin de lograr aceptación y confiabilidad.

14. ¿Cree usted que es más seguro comprar un bien inmueble a través de la intermediación de un corredor de bienes raíces?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
14.1	SI	28	93,33
14.2	NO	2	6,67
TOTAL		30	100,00

Tabla 16: Resultado de la pregunta No. 14



Ilustración 14: Seguridad en la Intermediación con Corredor de Bienes Raíces

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Interpretación:

El 93% de la población encuestada responde que es más seguro comprar un bien inmueble a través de la intermediación de un corredor de bienes raíces; y, el 7% responde que no lo es.

Análisis:

El mayor porcentaje de la población encuestada considera seguro comprar un bien inmueble a través de la intermediación de corredor de bienes raíces. Es necesario por tanto, crear confianza y oportunidades en los reales y potenciales clientes.

15. ¿Conoce usted cuáles son los honorarios que por servicios profesionales se cobra por la intermediación de un bien inmueble?

Tabulación

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
15.1	SI	12	40,00
15.2	NO	18	60,00
TOTAL		30	100,00

Tabla 17: Resultado de la pregunta No. 15

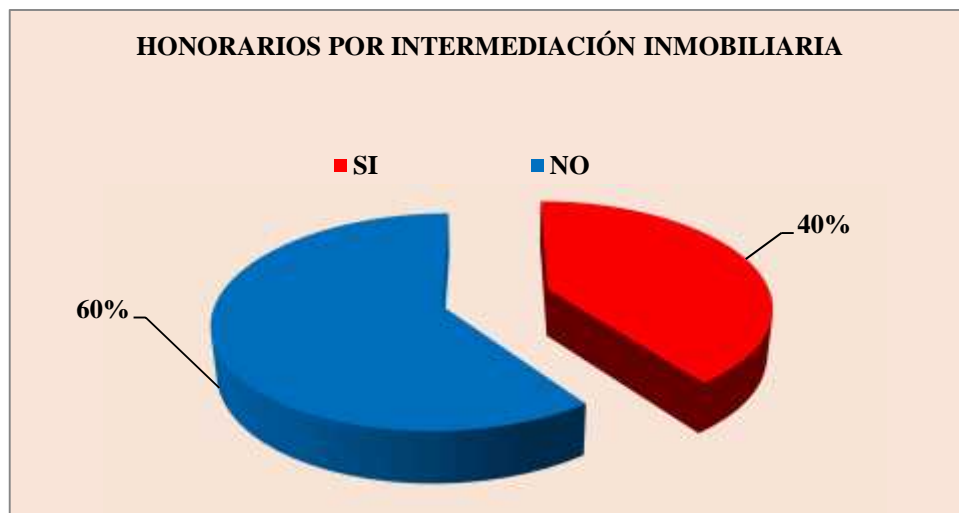


Ilustración 15: Honorarios por intermediación inmobiliaria

Autora: Ing. Nancy Colorado B

Interpretación:

Del 100% de la población encuestada el 60% responde que no sabe cuáles son los honorarios que por servicios profesionales se cobra en la intermediación de un bien inmueble; y, el 40% contesta que sí conoce cuánto se debe pagar de honorarios por este servicio profesional.

Análisis:

De la encuesta realizada se desprende que el mayor porcentaje de los encuestados, no conoce cuáles son los honorarios que por servicios profesionales se cobran en la intermediación de un bien inmueble. Es imprescindible que se difunda a través de la página web este tipo de información.

3.4.4 Entrevista realizada al CBR. Xavier Figueroa Montalvo. Presidente de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas. (ACBRE)

1. ¿Considera usted que un Plan Estratégico es necesario para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas?

Sí, es necesaria una planificación estratégica que permita establecer los objetivos y las metas en beneficio de la Asociación y de todos los socios.

2. ¿Conoce usted si la Asociación de corredores de Bienes Raíces cuenta con una Planificación estratégica?

La ACBRE, no cuenta con una planificación estratégica, que permita el desarrollo institucional, el actual directorio en los últimos dos años se planteó la capitalización e integración de los asociados, en lo cual se ha venido trabajando.

3. ¿Qué estructura orgánica funcional, reglamentos e instructivos, y planes de acción tiene la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas?

La organización no cuenta con reglamentos e instructivos, estructura orgánica funcional, y demás planes de acción, siendo una necesidad imperiosa.

4. ¿Qué procesos de gestión tiene la Asociación para alcanzar el ordenamiento organizativo?

La organización no cuenta con procesos de gestión que pueda lograr el ordenamiento organizativo, requiriéndose de la formulación de una planificación estratégica para el desarrollo de las actividades de la ACBRE.

5. ¿Qué programas de capacitación en específico ejecuta la ACBRE para sus asociados?

La ACBRE, dicta cursos de formación y Profesionalización de corredores de Bienes Raíces, no cuenta con programas de capacitación y de actualización de conocimiento para los asociados.

6. ¿Cuáles son las estrategias de la Asociación de corredores de Bienes Raíces para lograr sus objetivos?

La ACBRE, no cuenta con una planificación, y no tiene establecida estrategias que permitan lograr los objetivos de la organización.

7. ¿Cree usted que el profesional inmobiliario garantiza las negociaciones de compra venta de bienes inmuebles?

El profesional inmobiliario si garantiza una venta efectiva de bienes inmuebles.

8. ¿Considera usted que las leyes y reglamentos vigentes avalan la gestión del corredor de bienes raíces?

La Ley y Reglamento de Corredores de Bienes Raíces respaldan el trabajo y el servicio que los profesionales del corretaje realizan.

9. ¿Cree usted que la Banca y las inmobiliarias deben trabajar interrelacionada mente para evitar las estafas a los clientes que efectúan transacciones de compra venta de bienes inmuebles?

El profesional corredor de bienes raíces debe asesorar a sus clientes y tener los mecanismos y relaciones necesarias con las instituciones financieras para un buen servicio y evitar pérdidas económicas o de bienes.

Análisis:

Como resultado de la presente entrevista se determina que la ACBRE, no cuenta con una planificación estratégica, siendo necesario la elaboración de un Plan estratégico de desarrollo institucional, que se establezca la estructura orgánica funcional, se elaboren los reglamentos e instructivos que requiere la organización para lograr su ordenamiento organizativo.

(FIGUEROA, 2013)

3.4.5 Nivel de significancia

El nivel de significancia con el que se trabajó es de 5%

3.4.6 Elección de la prueba estadística Chi cuadrado

$$X^2 = \frac{\sum(O - E)^2}{E}$$

= Sumatoria

O = Datos observados

E = Datos esperados

4. ¿Sabe usted si la ACBRE cuenta con un Plan Estratégico que sirva para alcanzar los objetivos que persigue esta institución?

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
4.1	SI	3	10%
4.2	NO	27	90%
TOTAL		30	100%

11. ¿Le gustaría ser atendido por un corredor de bienes raíces que le facilite asesoría para la compra de un bien inmueble?

#	OPCIÓN	FRECUENCIA	%
11.1	SI	29	96,67
11.2	NO	1	3,33
TOTAL		30	100,00

3.4.7 Frecuencias Observadas

TABLA DE FRECUENCIAS OBSERVADAS

ENCUESTAS	RESPUESTAS		TOTAL
	SI	NO	
4. ¿Sabe usted si la A.C.B.R.E cuenta con un Plan Estratégico que sirve para alcanzar los objetivos que persigue esta institución?	3	27	30
11. ¿Le gustaría ser atendido por un Corredor de Bienes Raíces que le facilite asesoría para la compra de un bien inmueble?	29	1	30
TOTAL	32	28	60

Tabla 18: Tabla de Frecuencias Observadas

3.4.8 Cálculo del grado de libertad

El grado de libertad es igual a la multiplicación del número de las filas menos uno por el número de las columnas menos uno:

$$Gl = (F-1) (C-1)$$

$$Gl = (2-1) (2-1)$$

$$G1 = (1) (1)$$

$$G1 = 1$$

Donde

G1 = grados de libertad

C = Columnas de la tabla

F = Fila de la tabla

Tenemos que $G1= 1$; y el nivel de significación es igual a 0,05; en la tabla de distribución del Chi cuadrado que equivale a 3.841. Por tanto:

$$X^2 = \text{punto crítico} = 3.841$$

3.4.9 Cálculo matemático

Al evaluar la hipótesis nula, se deduce que no hay asociación entre las dos variables, por eso es necesario calcular el Chi cuadrado comprobando los valores obtenidos especialmente con los de la distribución teórica en los que se observa tal afirmación.

MASON/Lind/Marchal.2003, Estadística para Administración y Economía. Editorial Alfaomega. A.S de C.V, Colombia

TABLA DE FRECUENCIAS ESPERADAS

ENCUESTAS	ALTERNATIVAS		TOTAL
	SI	NO	
4. ¿Sabe usted si la A.C.B.R.E cuenta con un Plan Estratégico que sirve para alcanzar los objetivos que persigue esta institución?	16	14	30
11. ¿Le gustaría ser atendido por un Corredor de Bienes Raíces que le facilite asesoría para la compra de un bien inmueble?	16	14	30
TOTAL	32	28	60

Tabla 19: Tabla de Frecuencias Esperadas

Total Alternativa SI x Total Pregunta N°4

TOTAL

$$x \frac{3 \times 3}{6} = 16$$

SI=16

Total Alternativa NO x Total Pregunta N°4

TOTAL

$$x \frac{2 \times 3}{6} = 14$$

NO= 14

Total Alternativa SI x Total Pregunta N°11

TOTAL

$$x \frac{3 \times 3}{6} = 16$$

SI = 16

Total Alternativa NO x Total Pregunta N°11

TOTAL

$$x \frac{2 \times 3}{6} = 14$$

NO = 14

CÁLCULO DEL CHI CUADRADO

O	E	(O - E)	(O - E) ²	(O - E) ² / E
3	16	-13	169	10,56
27	14	13	169	12,07
29	16	13	169	10,56
1	14	-13	169	12,07
TOTAL				45,26

Tabla 20: Cálculo del Chi cuadrado

3.4.10 Decisión final

El valor $X1 = 45,26$ es mayor a $X2 = a 3.841$ que de acuerdo con los cálculos establecidos acepta la hipótesis alternativa, es decir, se considera que la implantación de un Plan Estratégico es necesario desarrollarlo para dirigir con eficacia y eficiencia en el trabajo profesional que ejecuta la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

Por lo tanto, se puede afirmar que existe una probabilidad de asociación del 95% al 99% entre las dos variables. A continuación se detalla el gráfico:

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL CHI CUADRADO

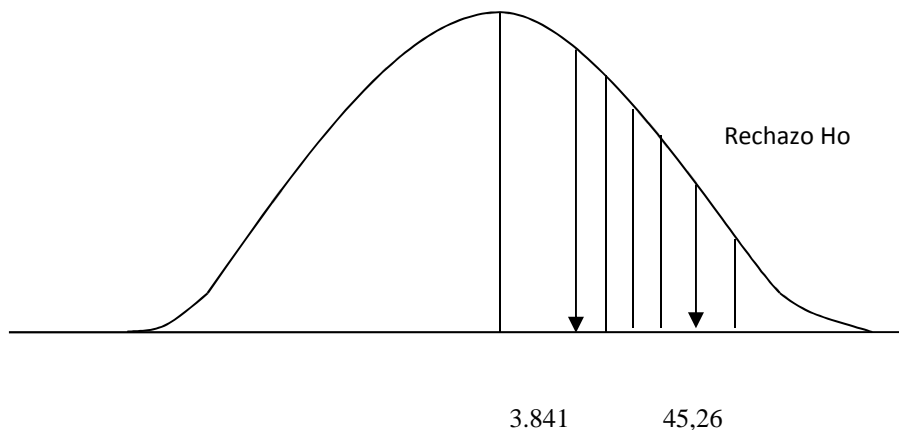


Ilustración 16: Representación gráfica del Chic Cuadrado

Autora: Ing. Nancy Colorado B

3.5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.5.1 Conclusiones

1. La Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas, en la actualidad tiene debilidades en su estructura orgánica funcional, lo que le ha dificultado desarrollar sus actividades y operaciones.
2. La Asociación presenta falencias en el desarrollo de sus operaciones, actividades y tareas por la ausencia de manuales, instructivos y reglamentos lo que obstaculiza el normal funcionamiento de la actividad empresarial.
3. La organización tiene debilidad en el posicionamiento del mercado al carecer de una estrategia de marketing que abarque los cuatro escenarios del sistema formal de corretaje de bienes raíces como son consumidor satisfecho, costo a satisfacer, comodidad del cliente y comunicación, solo así se podrá realizar una buena publicidad y promoción.

4. La ausencia de un plan de capacitación que incluya temas puntuales y específicos sobre las diversas temáticas que abarca la actividad inmobiliaria ha limitado el crecimiento y desarrollo de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas.
5. La Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas requiere de un Plan Estratégico Integral que sirva como referente para fundamentar a la Institución como entidad sustentable y sostenible en el mercado laboral de competencia en la intermediación de bienes raíces.

3.5.2 Recomendaciones

1. Formular la estructura orgánica – funcional con jerarquías, niveles, rangos, autoridad y responsabilidad, para un correcto desarrollo de las actividades y operaciones de la ACBRE.
2. Elaborar los manuales, instructivos y reglamentos que regulen las acciones y actuaciones de la Asociación de corredores, sujetas a las leyes y reglamentos que rigen esta materia, para lograr el funcionamiento normal de la organización.
3. Estructurar un Plan de Marketing inmobiliario que promueva aplicar las fases del mercadeo para alcanzar una posición relevante en el ámbito comercial de la intermediación inmobiliaria.
4. Crear un Plan de capacitación que permita la actualización de conocimientos, e incluya temas específicos sobre las diversas temáticas que abarca la actividad inmobiliaria.
5. Crear un modelo del Plan Estratégico Integral que contribuya a la consecución de los objetivos propuestos de la organización.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA ALTERNATIVA

4.1 Título de la Propuesta

“DISEÑO DE UN MODELO DE PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS. ACBRE”

4.2 Justificación

De la investigación realizada se desprendió que la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas, únicamente cuenta con razón social y jurídica más el desenvolvimiento profesional es bastante informal, a pesar de que ha venido operando durante 10 años atrás, esto es desde el 19 de junio del 2003, con la afiliación de 110 socios de los cuales 30 son miembros activos, el resto está desvinculado a la organización.

Ante esta situación, este estudio, en la medida de lo posible, ha visto la necesidad de organizar a la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas, formulando un Plan estratégico Institucional que racionalice las funciones y operaciones que profesionalmente deberán ejecutarse concomitantemente con los objetivos, políticas, programas y metas de trabajo que esta actividad económica lo exige.

El Modelo de Planificación Estratégica Institucional propuesto, contempla el diseño de esquemas o modelos de operación y gestión que a través de la aplicación de técnicas comportamentales e instrumentales, servirá para dinamizar la ejecución de las acciones y

operaciones de intermediación de bienes raíces, créditos financieros, asesoría personalizada a potenciales clientes que puedan requerir de los servicios del corretaje, consultoría, peritajes, avalúos y otros servicios complementarios en el campo inmobiliario, así como también el de contribuir a la profesionalización de nuevos corredores.

Además, se ha visto la necesidad de impulsar la cultura inmobiliaria a través de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces y potenciales clientes, lo que permitirá canalizar los esfuerzos para formular la estructura integral adecuada que oriente y coordine el buen uso de los recursos humanos, económicos tecnológicos y ambientales de esta institución.

Por tanto, con el aval de los estudios de maestría realizados y la experiencia adquirida en esta actividad, se estima que este trabajo de investigación servirá como tesis de consulta para futuras investigaciones relacionadas sobre el tema de la actividad inmobiliaria, que obviamente trascienden también como aporte básico para la toma de decisiones a nivel gerencial.

Así mismo, es importante resaltar que el presente estudio de investigación favorecerá a la sociedad esmeraldeña ya que a través de las actividades de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia se va creando la cultura del corretaje, con criterio técnico - científico que fundamente aún más a esta profesión económicamente activa.

4.3 Fundamentación

Como se ha analizado en este estudio, en la Fundamentación Teórica, la propuesta incluye conceptos, teorías y principios filosóficos que sustentan al Modelo de Planificación Estratégica Propuesto y que a continuación se detalla:

“La Planificación es una herramienta de tipo intelectual y es muy útil constituye la clave para definir objetivos y metas de interés personal, organizacional y social” (Toledo Estrada, 2011)

La Planificación es una herramienta de acción para tomar decisiones para un buen direccionamiento organizacional.

“La Planificación, tal como la concebimos, debe ser un proceso participativo, las herramientas y técnicas con las que vamos a trabajar, tienen sentido si se emplean de modo participativo, si no se hace así su valor es muy escaso y limitado.” (Navajo Gómez, 2009)

Un propósito de la Planificación consiste en coordinar los esfuerzos y los recursos en la organización, para lograr los objetivos propuestos.

Tipos de Planificación

La planificación es el proceso de determinar como una organización o persona puede llegar donde quiere llegar, y que debe hacer para alcanzar sus objetivos. Sin embargo diferentes autores plantean varios modelos de planificación a continuación anotamos algunos.

Planificación Estratégica

Básicamente la planificación estratégica determina donde una organización estará en uno o más años, como va a lograr llegar a esa posición y como podrá saber si está en la posición deseada. La planificación estratégica usualmente está orientada a toda la organización en sí y no a un proyecto o producto específico.

La planificación estratégica permite el proceso sistemático y continuo que relaciona el futuro con las decisiones actuales.

Dentro del presente estudio, este tipo de planificación será aplicado en el Modelo del Plan Estratégico para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas (ACBRE), toda vez que el esquema contempla el desarrollo de las fases que comprenden a la planificación estratégica, que normalmente se ejecutan en empresas privadas de variada índole y naturaleza de gestión.

Estas fases comprenden a la Misión, Visión, Análisis FODA, Valores corporativos, Objetivos estratégicos, Metas, Procesos de Trabajo, Políticas, Resultados y la Retroalimentación que forman el modelo de planeación que de manera urgente precisa formular la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

El Modelo expuesto, ha sido configurado con base a las verdaderas necesidades de la ACBRE, por lo que se estima que este trabajo servirá como aporte de consulta para futuros maestrantes, que se interesen sobre este valioso tema.

Planificación Situacional

La planificación situacional consiste en la toma de decisiones y el control sobre lo realizado, dependiendo de lo que se aplique, y que esté de acuerdo a la situación, el ambiente, y la anticipación de los resultados deseados.

La planificación situacional permite calcular, preceder y presidir las acciones para llegar a una decisión.

Planificación Prospectiva

Este tipo de planificación se refiere a la planificación a corto plazo. Bajo este tipo de planificación los objetivos deben ser alcanzados en el futuro cercano.

Planificación prospectiva estudia el futuro para comprenderlo y poder influir, prediciendo o creando escenarios.

Planificación Holística

La planificación promueve la necesidad de converger hacia una visión integrada de todos aquellos aspectos que intervengan en el proceso de planificación. La planificación Holística es global y permanente, es un proceso integrado bajo una comprensión de tiempo continuo, en donde la visión de futuro se fundamenta en una visión del presente y a su vez tiene razón en el pasado.” (Socorro, 2013)

La planificación holística permite entender los eventos desde el punto de vista de las múltiples interacciones que la caracterizan.

Planificación Operacional

Se enfoca básicamente a la asignación de las tareas específicas que deben realizar las personas en cada una de sus unidades operacionales.

Normativa

Normas o parámetros establecidos por el estado.

Principios de la Planificación

“Las organizaciones para alcanzar el funcionamiento pleno, deben aplicar principios establecidos y aconsejados por la técnica administrativa que facilitan conseguir los objetivos propuestos. Estos principios son:

Unidad, Precisión, Flexibilidad, Universalidad, Continuidad, Factibilidad, Racionalidad, Contribución.” (Silva, 2013)

“La Planificación estratégica parte del establecimiento / revisión de la misión, visión y valores de la organización por parte de la alta dirección”. (Membrado Martinez, 2007)

Según (Muñiz, 2009) “Planificación estratégica conjunto de elementos que permiten alcanzar los objetivos propuestos, este documento llamado también estrategia, debería incluir objetivos, normas, medida de actuación, planes de acción, indicadores y responsables.

La planificación es una forma de actuar a partir del estudio de las diferentes opciones previamente analizadas y valoradas.

En realidad el concepto de estrategia es muy antiguo y surgió para el desempeño del << arte de la guerra>> (Sun Tzu, 500 a.C.) y las tareas militares no debemos olvidar que el ejército fue la primera organización que desarrolló el rango de responsabilidades y la especialización de funciones con el objetivo de ser más eficaz y alcanzar mejor sus fines, ideas que han sido copiada por las empresas modernas. (Cuesta, 2012)

Estrategia, serie de acciones planificadas que contribuyen a tomar decisiones para conseguir los mejores resultados, la estrategia debe estar orientada a lograr los objetivos propuestos.

Mediante la planificación estratégica se define la estrategia o dirección, estableciendo las posibles vías mediante las cuales se pueden seguir cursos de acción particulares, a partir de la situación actual.

La planificación suele hacerse en base algunas de éstas preguntas: 1) “qué hacemos”, 2) “para quién lo hacemos” y 3) “como sobresalimos”.

Para muchas organizaciones la planificación estratégica se hace en base a las decisiones a tomar en el siguiente año, o los siguientes 3 a 5 años.

Importancia de la planificación

“Es importante para una organización crear un plan por razones que afectan a la empresa u organización, tanto externa como internamente.” (Valle, 2013)

VENTAJAS DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA

- Reduce la certidumbre y minimiza los riesgos
- Genera compromiso y motivación
- Sirve a toda la empresa
- Es factible
- Es flexible
- Es permanente

(Morel, 2013) 6 Ventajas de la Planificación Estratégica

Los principales componentes de la planificación estratégica son:

Misión: Define el propósito fundamental de la organización, describiendo por qué existe y que hace para lograr su visión.

Visión: La Visión es el ideal, lo que logra cuando cumples la misión, es como te ves y como la gente te ve.

“Políticas: Son normas de comportamiento elaboradas conforme a los lineamientos de la dirección y estrategias. Considera aspectos como: el trato con el personal, su contratación, motivación; pautas a seguir con los clientes, proveedores e intermediarios, etc. Pueden ser muy específicas a través de reglamentos elaborados para tal propósito.” (Chaquilla, 2013)

Metas

Según (Franklin, 2007) “El propósito fundamental de establecer y definir las metas es la medición de logros específicos, los cuales deben basarse en datos cuantificables que permitan verificar el avance y/o resultados obtenidos y cómo se reflejan en aportaciones específicas”.

Objetivos: Los Objetivos precisan lo que se desea lograr de manera más global en la misión y la visión, y establecen de forma más concreta la direccionalidad de la gestión de la institución (...) (Zambrano Barrios, 2007)

Estrategias: El mapa donde se marca el camino a seguir para llegar a la visión. Es una mezcla de objetivos y medios para lograrlos.
(Jimenez, 2013)

Valores: El conjunto de principios, creencias, reglas, que regulan la gestión de la organización, constituye la filosofía institucional y el soporte de la cultura organizacional.

Plan Táctico y Operativo

Plan Táctico. Es una técnica cíclica que permite mediciones y evaluaciones conforme se ejecuta.

Es dinámica e interactiva con los demás y es una técnica que coordina varias actividades para conseguir la eficiencia de los objetivos deseados.

Plan operativo. Se definen las acciones a seguir en la vigencia, que contribuyan al cumplimiento de los objetivos tácticos y estratégicos.

En realidad, todos los puntos de la base de la planeación se dan en el nivel operativo lo que en gran medida influye y determina, en conjunto con la parte táctica, la obtención de resultados. (García , 2013)

Bienes Raíces

Se denominan bienes raíces o inmuebles aquellos que no pueden transportarse de un lugar a otro, como las tierras, minas y las que se adhiere permanentemente a ellas como los edificios, los árboles.

Corredores de Bienes Raíces

Los corredores inmobiliarios son intermediarios en el mercado de bienes raíces, prestadores de servicios profesionales que ayudan a los compradores a conseguir el inmueble que se ajusta a sus necesidades; y colaboran con los propietarios en la búsqueda y selección del cliente que desea adquirir su inmueble. (Martínez Aldana, 2000)

El asesor o intermediario debe asesorar fundamentándose en su experiencia y conocimiento con la meta clara de obtener la satisfacción de aquellos que han confiado en él, para un comprador y un vendedor es sano contar con un tercero, que de una manera imparcial asesore y genere tranquilidad. Es este que con su preparación logra aclarar un negocio, con su experiencia logra identificar las necesidades de las dos parte y con su prudencia e imparcialidad logra generar la confianza que necesitan comprador y vendedor para sentirse que sus decisiones fueron correctas.” (Borrero Ochoa, 2008)

Inmuebles

Los inmuebles o bienes raíces son los objetos de transacción incluyen: casas, apartamentos, oficinas, locales, bodegas, lotes, y construcciones institucionales, entre otros.

Según (Heller, 2007) “El corredor de bienes raíces y las organizaciones gubernamentales deben proteger a los ciudadanos instruyéndoles y alertándoles sobre riesgos” (p.200).

4.4 Objetivos

4.4.1 Objetivo General

- Elaborar un Modelo de Planeación Estratégica Institucional que organice, dirija, y controle las operaciones técnicas, administrativas, financieras y tecnológicas de la intermediación inmobiliaria de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas.

4.4.2 Objetivos Específicos

- Diseñar un modelo de planificación administrativa empleando técnicas operativas y de gestión que sirvan para ejecutar los procesos de trabajo a desarrollarse en la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas.
- Formular la estructura orgánica-funcional de la asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas, que racionalice las acciones y operaciones que desarrolla la organización.
- Establecer un modelo de gestión directriz que viabilice los procedimientos de trabajo que se orienten a la toma de decisiones.
- Alcanzar a través del Modelo de Gestión de Planeación Estratégica socializar la profesión del Corretaje Inmobiliario analizando la Matriz FODA para lograr el objetivo propuesto.

4.5 Ubicación Sectorial y Física

Institución Ejecutora: Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la
Provincia de Esmeraldas.

Beneficiarios: Directivos, Socios y Sociedad

Ubicación: Calle Mejía # 220 entre Simón Bolívar y Antonio José de Sucre
Esmeraldas.

4.6. FACTIBILIDAD TÉCNICA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

4.6.1 Factibilidad Técnica Administrativa y Financiera

Tiempo Actividades	Responsable	Operación	Tiempo				Resultado
			1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	
1. Formulación del Diseño del Modelo del Plan Estratégico Institucional	Especialista	Técnica-administrativa	X	X	X	X	Propuesta del Modelo a formular
2. Factibilidad Técnica	Especialista	Procesos técnicos y tecnológicos	X	X	X		Equipos tecnológicos y sitio web
3. Factibilidad Administrativa	Especialista		X	X	X	X	Empoderamiento Organizacional
3.1 Mecanismos, instrumentos operativos	Especialista	Procesos Operativos	X	X	X	X	Aplicación de técnicas operativas
3.2 Estructura, Manual de Organización, Instructivos	Especialista	Estructura Orgánica	X				Normativa de trabajo, cultura organizacional.
4. Factibilidad Financiera	Contador	Procedimiento contable	X	X	X	X	Registro y control contable
4.1 Presupuesto anual	Presidente/Contador	Cálculo presupuestario	X				Presupuesto Institucional
6. Implantación y ejecución del Modelo	Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas (ACBRE)	Fase de experimentación in situ				X	Aplicación del Modelo del Plan Estratégico Institucional
Presupuesto estimado:						5.000,00	

Tabla 21: Factibilidad Técnica Administrativa y Financiera

Autora: Ing. Nancy Colorado B (2013)

4.7 Viabilidad Académica

La presente tesis dentro del desarrollo de la propuesta y consecuente con el estudio realizado, utiliza el método ecléctico como fundamento de investigación, toda vez que el análisis parte del conocimiento particular de lo que es el Plan Estratégico de una empresa hacia lo que comprende el conjunto de estrategias operativas que integran un modelo de Planeación estratégica para conseguir el ordenamiento los objetivos, las finalidades y el propósito empresarial que persigue una organización.

Asimismo, se ha analizado el método deductivo enfocando lo que comprende la planeación estratégica en el contexto empresarial, para de allí formular el Modelo de planeación estratégica que precisa diseñarse para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas.

Por tanto la tesis planteada, además de contener la fundamentación filosófica constante en los principios administrativos, se basa en la práctica y en la experiencia metodológica, hermenéutica-dialéctica que conjuga con la viabilidad académica requerida por éste estudio.

4.8 Plan de Trabajo

La propuesta presentada es viable por cuanto cuenta con los elementos científicos técnicos académicos y de práctica experimental que convierten al modelo en un sistema de trabajo viable siendo el objetivo que persigue la organización ACBRE.

El Plan de trabajo propuesto en ésta tesis, comprende también a la factibilidad técnica administrativa y financiera, que son los factores esenciales que sirven para determinar con certeza el funcionamiento y operación del citado modelo.

En consecuencia, el plan de trabajo determinado en la propuesta contempla, el modelo del Plan estratégico que comprenden las fases de: Misión, Visión, matriz FODA, Valores Corporativos, Objetivos Estratégicos, Metas, Políticas, (Procesos de trabajo) y Resultados, que constituyen los factores fundamentales que deberán ser ejecutados en las operaciones que desarrolle la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

MODELO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA INSTITUCIONAL

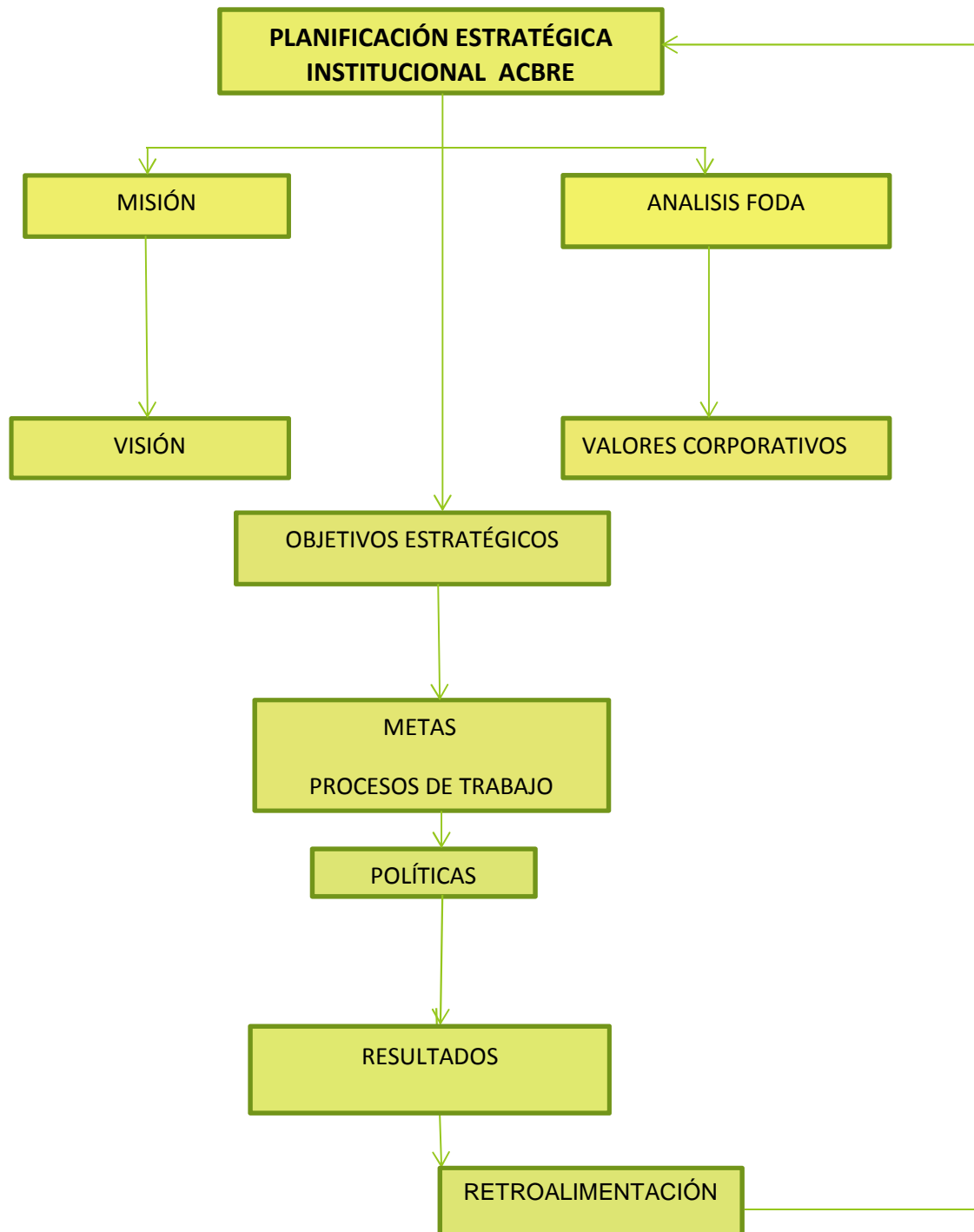


Ilustración 17: Modelo de Planeación Estratégica Institucional

Descripción del Modelo

4.8.1 Desarrollo del Plan de Trabajo

Matriz FODA

Tabla 22: Matriz FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
FODA	<ol style="list-style-type: none">1. Base legal y constitución de la ACBRE.2. Ley y Reglamento de corredores de Bienes Raíces. Ley 173 Congreso Nacional3. Ley y Reglamento de Propiedad Horizontal. R.O. 119 Octubre 6 del 20054. Directorio inscrito en el MIPRO.5. Federada (FENABRE)6. Socios corredores profesionalizados	<ol style="list-style-type: none">1. Estructura Orgánica funcional obsoleta.2. Carencia de Planificación estratégica3. Gestión administrativa deficiente4. Ausencia de Normativa interna5. Limitación de equipos y muebles de oficina.6. No cuenta con Sede propia7. Inexistencia de equipos y herramientas tecnológicas.8. Deficiente actualización de conocimiento a los asociados.

OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mercado laboral por explotar 2. Participar en el mercado financiero de los créditos que otorgan las entidades públicas y privadas. 3. Profesionalizar a los corredores empíricos 4. Brindar facilidades para agremiar a los corredores profesionalizados. 5. Profesionalizar a los ejecutivos de empresas inmobiliarias que ejercen esta actividad. 6. Cimentar la cultura del corretaje a través de la difusión publicitaria en medios de comunicación y atención personalizada. 7. Formar un cuerpo de Instructores que dicten seminarios de profesionalización y talleres de actualización de conocimiento. (ACBRE) 8. Realización de ferias inmobiliarias. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar las normativas legales, crediticias e inmobiliarias para brindar eficaz atención a los clientes. 2. Incentivar a los directivos, socios y clientes en general sobre la necesidad de lograr la confianza y seguridad en el corretaje en las prestaciones públicas y privadas que se otorguen para la compra de viviendas. 3. Crear factores que promuevan a consolidar la cultura empresarial del corretaje inmobiliario. 4. Fortalecer la participación de los socios de la ACBRE para formar el cuerpo de instructores y facilitadores de la intermediación inmobiliaria. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organizar adecuadamente un programa de trabajo orientado a la atención permanente de clientes reales y potenciales que requieran de los servicios de la intermediación inmobiliaria. 2. Establecer vínculos de cooperación con otras asociaciones de corredores profesionales para intercambiar experiencias. 3. Exigir que personas naturales o jurídicas dedicadas al corretaje inmobiliario cumplan con las leyes y reglamentaciones establecidas. 4. Desarrollar factores Psicosociológicos tendentes a fortalecer la cultura del corretaje inmobiliario a través de mensajes comunicacionales 5. Participar activamente en eventos inmobiliarios programados por instituciones dedicadas corretaje.

AMENAZAS	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Los Corredores empíricos. 2. Desconocimiento de la sociedad del rol que cumplen los corredores de bienes raíces. 3. Carencia de fuente de trabajo. 4. Desconfianza en la sociedad de las empresas constructoras por planes de viviendas inexistentes. 5. Carencia de planes económicos de viviendas para la población. 6. La ACBRE no cuenta con un bien inmobiliario propio para el desempeño de sus actividades. 7. Ausencia de motivación para los profesionales de la intermediación inmobiliaria. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proponer de acuerdo con las leyes y normas vigentes que las personas y empresas dedicadas al corretaje se profesionalicen. 2. Socializar las leyes, estatutos, reglamentos y demás normas del corretaje inmobiliario a la sociedad y especialmente a los clientes de las empresas inmobiliarias de Esmeraldas. 3. Buscar la coparticipación en el desarrollo de programas y planes de viviendas para conocer la proyección de los mismos. 4. Planificar para el corto plazo la adquisición de un bien inmueble para la ACBRE. 5. Programar actos sociales y de recreación para los profesionales de la intermediación inmobiliaria, a fin de alcanzar su participación efectiva. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formular la estructura orgánica-funcional acorde con las necesidades de la intermediación inmobiliaria profesional. 2. Desarrollar el Modelo del Plan Estratégico con los factores técnicos y adecuados que precisa el profesional del corretaje inmobiliario. 3. Dotar de bienes muebles, equipos de oficina, equipos tecnológicos acorde con las necesidades para brindar servicio a los socios y clientes de la ACBRE. 4. Programar seminarios vivenciales de motivación empresarial para los socios de la ACBRE.

ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA ACBRE

(Situación actual - 2003)

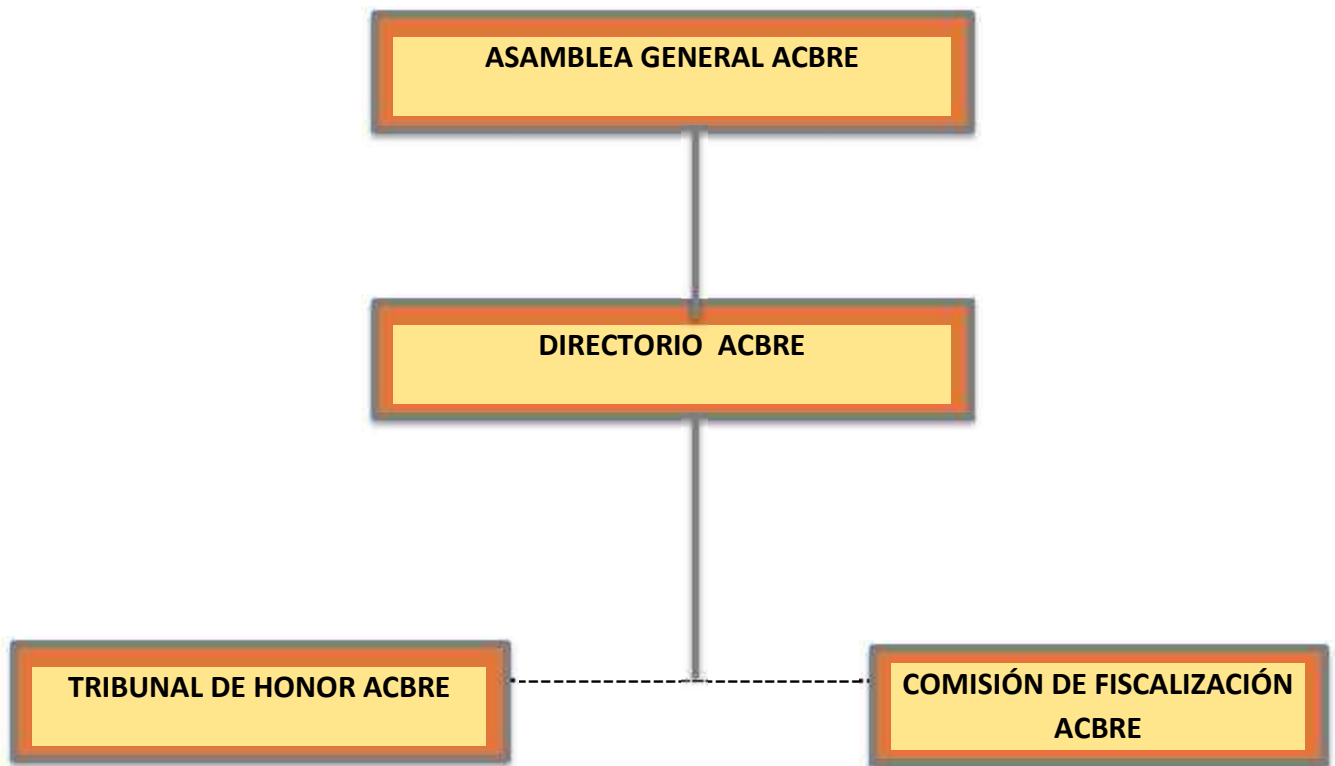
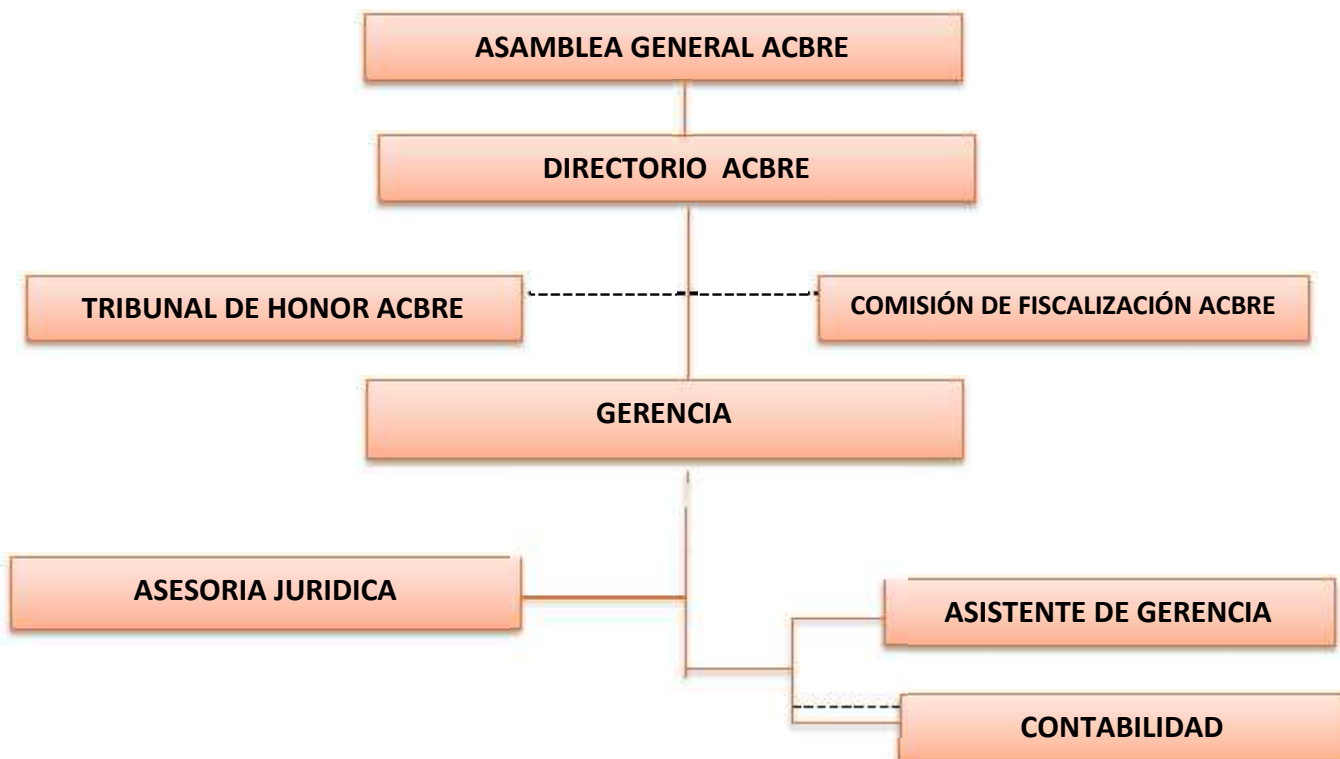


Ilustración 18: Estructura Orgánica de la ACBRE (Situación actual 2003)

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL ACBRE

(Situación Propuesta 2014)



ESPECIFICACIONES					
SIMBOLOGÍA					
—————	Asesoría Relación directa				
—————	Asesoría Relación indirecta				
-----	Relación Temporal				
Elaborado	Fecha	Revisado	Fecha	Aprobado	Fecha
Ing. Nancy Colorado	23/11/2013	Msc. Mercedes Sarrade	23/11/2013	ACBRE	15/12/2014

Ilustración 19: Organigrama Estructural del ACBRE Situación propuesta 2013

Autora: Ing. Nancy Colorado B.

Estructura Orgánica – Funcional

El presente estudio de maestría, estima pertinente formular la siguiente propuesta de Estructura Orgánica-Funcional a ser implantada en la ACBRE:

Nivel Legislativo

Es el órgano de carácter legislativo, que se encarga de dictar las leyes y normas reguladoras que dinamizan el desenvolvimiento de la organización. Es cuerpo colegiado de carácter decisorio.

Este nivel está integrado por:

- Asamblea General.

Nivel Directivo

Es el órgano que cumple con las directrices emanadas del nivel legislativo, en las diferentes funciones que debe cumplir la organización. Puede además, realizar funciones de planificación y programación global de la organización, sobre todo atendiendo sus respectivas dependencias de trabajo.

Este nivel está integrado por:

- Directorio.
 - Presidente
 - Vicepresidente
 - Tesorero
 - Secretario
 - Pro-Secretario
 - Tesorero
 - Vocales Principales
 - Vocales Suplentes

Nivel Ejecutivo

Es el órgano encargado de ejecutar los planes, programas, proyectos y actividades ordenados por el nivel directivo, para controlar el cumplimiento normal de las operaciones.

Este nivel está integrado por:

- Gerencia General
 - Asistente de Gerencia

Nivel de Asesoría

Este órgano es de ayuda, consejo y recomendación, toda vez que sus propuestas, trabajos, políticas y otros factores que sugiera para el desenvolvimiento de la organización carecen de fuerza legal, pues es el nivel ejecutivo quien tiene autoridad para aprobar, rechazar o reformar las proposiciones expuestas por el nivel de asesoría.

Este nivel está integrado por:

- Tribunal de Honor
- Comisión de Fiscalización
- Asesoría Jurídica.

Nivel Auxiliar

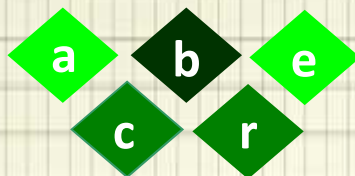
Es el órgano dinámico de la organización encargado de los movimientos administrativos, técnicos, financieros, y económicos que mantienen en permanente operatividad a la institución.

Este nivel está integrado por:

- Contabilidad.

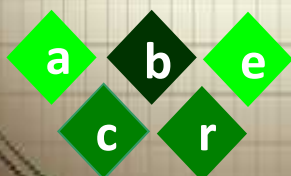
Código Institucional por Jerarquías de la ACBRE

Dependencias	Código	Página
• Asamblea	10	1
• Directorio	11	2
- Tribunal de Honor	11.1	3
- Comisión de Fiscalización	11.2	4
• Gerencia	12	5
- Asesoría Jurídica	12.1	6
- Asistente de Gerencia	12.2	7
- Contabilidad	12.3	8



**ASOCIACION DE CORREDORES DE BIENES
RAÍCES DE ESMERALDAS**

**REGLAMENTO
ORGÁNICO
FUNCIONAL**




**Reglamento Orgánico Funcional de la Asociación
De Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas**


La Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, es una persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro con patrimonio propio, duración indefinida y números de socios ilimitados. Se rige por la ley N°173 de Corredores de Bienes Raíces, aprobada por el Congreso Nacional y promulgada en R.O. N°790, 19 de Julio de 1984, Reglamento de la Ley de Corredores de Bienes Raíces, promulgado en el R.O. N°463, 23 de Junio de 1986, Decreto Ejecutivo N°1917- A, y Estatuto de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas aprobado el 19 de Junio 2003 con el acuerdo Ministerial 03-298 del Ministerio de Comercio Exterior Industrialización y Pesca.

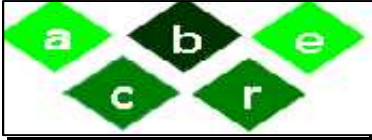
El Reglamento Orgánico Funcional de la ACBRE, es un instrumento de carácter técnico legal que determina la estructura de la Asociación, niveles, jerarquías y grados que facilitan el cumplimiento ordenado de funciones en todas las dependencias.


Señala también los códigos por dependencias de trabajo, la relación funcional, la autoridad superior de quien depende y el respeto a la responsabilidad de ejercer el cumplimiento de las actividades encomendadas.

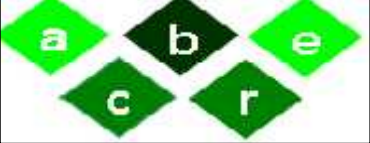
La ACBRE ha venido funcionando sin aplicar procesos y procedimientos señalados en las ciencias administrativas, por lo que es necesario contar con el Reglamento Orgánico Funcional que dirija, organice, simplifique las funciones que deba cumplir con eficacia, eficiencia y economía una institución u organización de ésta naturaleza.


	ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS	CÓDIGO: 10
		PAGINA: 01
DENOMINACIÓN DE LA DEPENDENCIA : ASAMBLEA GENERAL		
RELACIÓN DE DEPENDENCIA: NINGUNA		
UNIDADES DEPENDIENTES:DIRECTORIO		
OBJETIVO:	Precautelar por el desarrollo eficaz de las actividades del corretaje inmobiliario ejecutadas por los socios de la ACBRE en sus distintas operaciones desempeñadas profesionalmente.	
FUNCIONES POR PROCESOS :		
<ul style="list-style-type: none"> a) Dictar normas que regulan las leyes del corretaje inmobiliario y las políticas generales que orienten la actuación de la organización de acuerdo con las leyes vigentes. b) Reformar y aprobar los Estatutos de la Organización. c) Atender las obligaciones económicas de la Organización. d) Convocar a la Asamblea Ordinaria una vez al año hasta la segunda quincena de febrero; y, a Asamblea extraordinaria en cualquier época del año a petición del Directorio, Presidente y/o a petición escrita de por lo menos el 30% de los socios activos. e) Convocar a las Asambleas Ordinarias y Extraordinarias a realizarse con un mínimo de 8 días de anticipación previa comunicación escrita y publicada en uno de los diarios de mayor circulación de Esmeraldas. f) Elegir anualmente la Comisión de Fiscalización y el Tribunal de Honor. g) Resolver sobre expulsión de socio. h) Cumplir con sus deberes y obligaciones establecidos en el Estatuto de la ACBRE. 		
RELACIÓN FUNCIONAL	FUENTE: ACBRE	
Directa con: Directorio	Elaborado por: Nancy Colorado	
Indirecta con: Gerencia y Socios ACBRE.	Fecha:24-11-2013	


	ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS	CÓDIGO: 11 PAGINA: 02
DENOMINACIÓN DE LA DEPENDENCIA : DIRECTORIO		
RELACIÓN DE DEPENDENCIA: Asamblea General de Socios		
UNIDADES DEPENDIENTES: Gerencia		
OBJETIVO:	Establecer las políticas y directrices que faciliten la ejecución de los programas de trabajo establecidos en las diferentes dependencias de la ACBRE a fin de conseguir los objetivos propuestos.	
FUNCIONES POR PROCESOS :		
<ul style="list-style-type: none"> a) Elaborar los reglamentos para la aplicación del Estatuto. b) Cumplir y hacer cumplir la ley el Estatuto, los Reglamentos y las Resoluciones de la Asamblea General c) Aprobar y legalizar el Presupuesto Anual de la ACBRE. d) Autorizar los gastos e inversiones de la ACBRE conforme lo establece el Estatuto. e) Nombrar al Gerente General de la ACBRE, previo concurso de merecimiento. f) Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso de nuevos socios a la ACBRE. g) Conocer y resolver los balances semestrales, anuales de Tesorería. h) Aprobar las cuotas ordinarias y extraordinarias de los socios de la ACBRE. i) Autorizar la contratación de Pólizas de Seguros. j) Cumplir con sus deberes y obligaciones establecidos en el Estatuto de la ACBRE. 		
RELACIÓN FUNCIONAL Directa con: Asamblea General y Gerencia Indirecta con: Dependencia de la ACBRE y Socios.		FUENTE: ACBRE Elaborado por: Nancy Colorado Fecha 24-11-2013


	ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS	CÓDIGO: 11.1 PAGINA: 03
DENOMINACIÓN DE LA DEPENDENCIA : TRIBUNAL DE HONOR		
RELACIÓN DE DEPENDENCIA: Asamblea General		
UNIDADES DEPENDIENTES: Ninguna		
OBJETIVO:	Custodiar el fiel cumplimiento de los principios éticos y morales que los socios de la ACBRE deben imprimir en todos los actos que se ejecuten en las operaciones de intermediación inmobiliaria.	
FUNCIONES POR PROCESOS :		
<ul style="list-style-type: none"> a) Juzgar la conducta ética de los socios cuando el caso lo amerite. b) Reconocer los méritos relevantes de los socios de la ACBRE que hayan logrado excelentes resultados en la gestión del corretaje inmobiliario. c) Presentar Informes al Directorio, por resoluciones de sanciones a Socios en casos específicos. d) Cumplir con sus deberes y obligaciones establecido en el Estatuto de la ACBRE. 		
RELACIÓN FUNCIONAL Directa con: Asamblea General Indirecta con: Socios y Clientes.	FUENTE: ACBRE Elaborado por: Nancy Colorado Fecha:24-11-2013	

	ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS	CÓDIGO: 11.2 PAGINA: 04
DENOMINACIÓN DE LA DEPENDENCIA : COMISIÓN DE FISCALIZACIÓN		
RELACIÓN DE DEPENDENCIA: Asamblea General		
UNIDADES DEPENDIENTES: Ninguna		
OBJETIVO:	Cumplir con las funciones de control, realizando exámenes periódicos de auditorías a Tesorería y al Directorio aplicando normas técnicas y legales.	
FUNCIONES POR PROCESOS :		
<p>a) Efectuar la auditoría de las operaciones financieras realizadas por el Directorio, la Tesorería y demás dependencias que manejen recursos económicos de la ACBRE.</p> <p>b) Supervisar que contabilidad aplique el sistema contable generalmente aceptado para las empresas o entidades de corretaje inmobiliario.</p> <p>c) Supervisar las inversiones anuales realizadas por la asociación.</p>		
RELACIÓN FUNCIONAL Directa con: Directorio Indirecta con: Gerencia, Dependencias Administrativas y Proveedores.	FUENTE: ACBRE Elaborado por: Nancy Colorado Fecha: 24-11-2013	

	ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS	CÓDIGO: 12 PAGINA: 05
DENOMINACION DE LA DEPENDENCIA : GERENCIA		
RELACIÓN DE DEPENDENCIA: Directorio		
UNIDADES DEPENDIENTES: Asesoría Jurídica, Asistente Gerencia y Contabilidad		
OBJETIVO:	Administrar, dirigir, y orientar el desarrollo de las áreas de trabajo de la organización, tendentes a cumplir con la gestión inmobiliaria.	
FUNCIONES POR PROCESOS :		
<ul style="list-style-type: none"> a) Administrar, dirigir, organizar y controlar el funcionamiento integral de la organización. b) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la Asociación. c) Aprobar y modificar la normativa interna de la Asociación y regular las demás disposiciones contempladas en la Ley del Corretaje. d) Modificar el Reglamento Orgánico Funcional, de acuerdo con el desarrollo institucional para aprobación del Directorio. e) Controlar el cumplimiento de las operaciones administrativas, financieras y técnicas que se ejecutan en la Asociación. f) Ordenar la ejecución del gasto de acuerdo con las partidas presupuestarias señaladas en los respectivos planes y programas de trabajo de la ACBRE. g) Elaborar conjuntamente con el área financiera el presupuesto anual de la Asociación para aprobación del Directorio. h) Presentar anualmente al Directorio los Estados Financieros de la ACBRE para su revisión y aprobación. i) Participar con contabilidad en la elaboración del Presupuesto Anual para su posterior presentación al Directorio j) Designar al personal de la Asociación; crear o suprimir puestos en la organización. k) Cumplir con las demás funciones inherentes a su cargo 		
RELACIÓN FUNCIONAL Directa con: el Directorio ACBRE. Indirecta con : Socias y Clientes	FUENTE: ACBRE Elaborado por: Nancy Colorado Fecha: 24-11-2013	

	<p>ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS</p>	<p>CÓDIGO: 12.1 PAGINA: 06</p>
<p>DENOMINACIÓN DE LA DEPENDENCIA : ASESORÍA JURÍDICA</p>		
<p>RELACIÓN DE DEPENDENCIA: Gerencia</p>		
<p>UNIDADES DEPENDIENTES: Ninguna</p>		
<p>OBJETIVO:</p>	<p>Asesorar jurídicamente al Directorio y al Gerente General en los asuntos legales competentes a las actividades de corretaje que realiza la ACBRE.</p>	
<p>FUNCIONES POR PROCESOS :</p>		
<ul style="list-style-type: none"> a) Asesorar legalmente al Directorio y organismos de la ACBRE. b) Representar legalmente a la ACBRE en los trámite legales externos que se realicen dentro de la actividad inmobiliaria en la organización c) Elaborar proyectos de reformas al Estatuto y Reglamentos dispuestos por el Directorio o la Gerencia, según sean las necesidades ACBRE, para su posterior aprobación. d) Asistir a las sesiones del Directorio de la ACBRE, en calidad de Secretario con voz informativa e) Asistir a las sesiones del Directorio de la Federación Nacional en calidad de Asesor Legal de la ACBRE. f) Elaborar proyectos autofinanciados. g) Cumplir con los deberes y atribuciones señalados en la ley y el Estatuto. 		
<p>RELACIÓN FUNCIONAL Directa con: Gerencia Indirecta con: Directorio, Dependencias de la ACBRE, y Clientes.</p>	<p>FUENTE: ACBRE Elaborado por: Nancy Colorado Fecha 24-11-2013</p>	

	ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS	CÓDIGO: 12.2 PAGINA: 07
DENOMINACIÓN DE LA DEPENDENCIA : ASISTENTE DE GERENCIA		
RELACIÓN DE DEPENDENCIA: Gerencia		
UNIDADES DEPENDIENTES: Ninguna		
OBJETIVO:	Asistir a la Gerencia en asuntos relacionados con la gestión directriz que faciliten la toma de decisiones en los procesos que se ejecutan en la organización.	
FUNCIONES POR PROCESOS :		
<ul style="list-style-type: none"> a) Asistir a reuniones de alto nivel que se efectúen dentro y fuera de la Asociación. b) Manejar con responsabilidad los documentos y trámites comprometidos con la función gerencial. c) Actuar en calidad de Secretaria en las reuniones de Gerencia programadas por la Asociación. d) Receptar, clasificar y despachar la documentación que ingrese a la institución. e) Llevar en orden el archivo permanente de la organización. f) Elaborar todo tipo de comunicaciones que deba responder a los clientes interesados de la Asociación g) Asistir a reuniones, ferias, foros y demás eventos que intervenga la Asociación. h) Atender con cortesía a los clientes que requieren de información de las actividades que desarrolla la ACBRE. i) Receptar las llamadas telefónicas de los clientes, socios y demás interesados que solicitan información de intermediación inmobiliaria. j) Cumplir con las demás funciones inherentes a su cargo. 		
RELACIÓN FUNCIONAL Directa con: Gerencia. Indirecta con: Socios , clientes y dependencias de la ACBRE	FUENTE: ACBRE Elaborado por: Nancy Colorado Fecha:24-11-2013	

	ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS	CÓDIGO: 12.3 PAGINA: 8
DENOMINACIÓN DE LA DEPENDENCIA : CONTADOR		
RELACIÓN DE DEPENDENCIA: Gerencia		
UNIDADES DEPENDIENTES:		
OBJETIVO:	Realizar el proceso contable de la Asociación; llevando registros, documentos económicos -financieros y demás elementos que respalden al ejercicio contable anual de la organización.	
FUNCIONES POR PROCESOS :		
<ul style="list-style-type: none"> a) Llevar la contabilidad de la ACBRE de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados, así como los registros y demás documentos habilitantes que justifiquen la veracidad y confiabilidad del proceso contable. b) Actuar en calidad de agente de retención de impuestos y demás normas legales contables con los organismos financieros, de recaudación y control. c) Responsabilizarse de los libros de contabilidad y los comprobantes de los movimientos que opera la Asociación. d) Preparar y presentar los Estados Financieros y el Presupuesto Anual de la organización. e) Actuar con sujeción a las normas de auditoría generalmente aceptadas f) Cumplir con las normas señaladas en la ética profesional del Contador. g) Cumplir con las demás funciones que le delegue su inmediato superior. 		
RELACIÓN FUNCIONAL Directa con: Gerente Indirecta con: Dependencias de la Asociación, Socios, Clientes y Proveedores.	FUENTE: ACBRE Elaborado por: Nancy Colorado Fecha:24-11-2013	

PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL ACBRE 2014

Misión

Fortalece profesionalmente a los socios y garantiza un excelente servicio al cliente en la intermediación inmobiliaria.

Visión

Mantener una posición de liderazgo dentro del contexto nacional e internacional en el campo de la intermediación inmobiliaria.

Valores Corporativos

- Honestidad
- Honradez
- Solidaridad
- Lealtad
- Responsabilidad
- Dignidad

“La Honestidad, del término honestitas, es la cualidad de honesto. Por lo tanto, la palabra hace referencia a aquel que es decente, decoroso, rescatado, pudoroso, razonable, justo, probo, recto u honrado.” Según detalla el diccionario de la Real Academia de Española (RAE) INTEGRAL SERVICE (2012)

“Honradez: Es la cualidad con la cual se designa a aquella persona que se muestra tanto en su obrar como en su manera de pensar, como justa, recta, e integra.” (Vásquez, 2013)

“Solidaridad: Es la ayuda, el apoyo, la fraternidad y la empatía hacia quién sufre un problema o se encuentra en una situación desafortunada, o hacia quién promueve una causa valiosa.” (Gutierrez, 2013)

“Lealtad: Es un valor estrechamente relacionado con la fidelidad la confianza y la amistad. La lealtad es una virtud, un compromiso con lo que creemos, con nuestros ideales y con las personas que nos rodean. La lealtad está íntimamente ligada al carácter de una persona, a su valor y honor.” (Schmucker13, 2013)

“Responsabilidad: Es un valor que está en la conciencia de la persona, que le permite reflexionar administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos, siempre en el plano de lo moral.” (Varas, 2013)

Dignidad: Respeto y estima que una persona tiene de sí misma y merece que se lo tengan las demás personas. (The Free Dictionary, 2013)

Objetivos Estratégico

Son los objetivos empleados generalmente para ejecutarse en el largo plazo y son medibles o cuantificables, porque presentan el rendimiento económico a alcanzarse.

Para nuestro estudio se analizan los objetivos estratégicos siguientes:

OBJETIVO 1.

Formular la estructura orgánica funcional en el plazo mediano, que contribuye a ordenar la dinámica operativa de la ACBRE.

OBJETIVO 2

Proyectar el crecimiento institucional en el mercado laboral de la intermediación inmobiliaria.

OBJETIVO 3

Brindar asesoría en el corto, mediano y largo plazo a segmentos representativos de la sociedad esmeraldeña sobre la misión que cumple la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

OBJETIVO 4

Programar seminarios y talleres sobre técnicas operativas para socios y clientes en el manejo de herramientas empleadas en la negociación de bienes raíces.

OBJETIVO 5

Consolidar en el corto plazo el posicionamiento de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, a fin de insertarla en el mercado de competencia del corretaje profesional.

OBJETIVO I: Formular la Estructura Orgánica Funcional en el plazo mediano, que contribuye a ordenar la dinámica operativa de la ACBRE

Cód.	ESTRATEGIAS	RESPONSABLE DE CONTROL	INICIO	FINAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INDICADORES/METAS	%Aporte al cumplimiento del objetivo
1.1	Relevar la información preliminar	Especialista	Ene.14	Jun.14	Estatuto	Reunión Directorio	25%
1.2	Investigación, estudio y elaboración de Reglamento Orgánico	Especialista	Ene.14	Mzo.14	Ley Corredores	Archivos	25%
1.3	Investigación de campo para elaboración de Manuales diversos	Especialista	Mzo.14	Jul.14	Reglamento Interno	Reunión / Documentos	30%
1.4	Investigación de campo para análisis y elaboración de Instructivos	Especialista	Mazo.14	Jul.14	Manuales	Reunión / Documentos	10%
1.5	Implantación y experimentación de las técnicas en ejecución	Especialista	Jun.14	Agost.14	Técnicas en ejecución	Reunión / Documentos	10%

OBJETIVO I I: Proyectar el crecimiento institucional en el mercado laboral de la intermediación inmobiliaria.

Cód.	ESTRATEGIAS	RESPONSABLE DE CONTROL	INICIO	FINAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INDICADORES/METAS	%Aporte al cumplimiento del objetivo
1.1	Aplicación del Marketing Inmobiliario.	Presidente /Especialista	Ener.14	Julio. 14	Análisis del entorno	Promoción permanente	40%
1.2	Invitación personalizada a clientes potenciales	Especialista	Mayo.14	Julio. 14	Registros y Archivos de ACBRE	Reuniones , citas , convocatorias	15%
1.3	Celebración de conferencias nacionales e internacionales	Presidente / Especialista	Junio. 14	Julio.14	Archivos, invitaciones, documentos	Congresos Internacionales	15%
1.4	Perturbación de clientes	Especialista	Enero.14	Diciemb.14	Nuevos registros	Crecimiento institucional	30%

OBJETIVO I I I: Brindar asesoría en el corto, mediano y largo plazo a segmentos representativos de la sociedad esmeraldeña sobre la misión que cumple la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

Cód.	ESTRATEGIAS	RESPONSABLE DE CONTROL	INICIO	FINAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INDICADORES/METAS	%Aporte al cumplimiento del objetivo
1.1	Fortalecimiento profesional a los socios y clientes de la ACBRE	Directorio / Especialista	Ene.14	Dic.14	Programas	Preparación permanente	40%
1.2	Creación y aplicación de políticas de trabajo	Directorio / Especialista	Mayo. 14	Junio. 14	Documentos de trabajo	Técnicas varias de aplicación	15%
1.3	Simplificación de los trámites administrativos para mejorar el servicio al cliente	Especialistas / Socios	Mayo. 14	Junio.14	Procedimientos	Eficacia en el servicio	30%
1.4	Alcanzar la satisfacción plena del cliente	Especialista	May.14	Dic.14	Encuestas	Incremento de clientes	15%

OBJETIVO IV: Programar seminarios y talleres sobre técnicas operativas para socios y clientes en el manejo de herramientas empleadas en la negociación de bienes raíces.

Cód.	ESTRATEGIAS	RESPONSABLE DE CONTROL	INICIO	FINAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INDICADORES/METAS	%Aporte al cumplimiento del objetivo
1.1	Formación y profesionalización de corredores de bienes raíces.	Coordinador General / Coordinador Académico	Mayo. 14	Octubre.14	Registros y Archivos	Licencias/ Certificados	35%
1.2	Capacitación permanente a los Socios y clientes de la ACBRE	Cuerpo de tutores	Jun-14	Octubre.14	Cursos realizados	Certificados	25%
1.3	Dictado de Talleres y seminarios para el personal operativo	Tutores	Mayo.14	Octubre.14	Cursos realizados	Diplomas	20%
1.4	Seminarios especializados de intermediación inmobiliaria	Facilitadores	Sept.14	Sept.14	Registros	Diplomas	20%

PLAN OPERATIVO ANUAL DE LA ACBRE - 2014

Objetivo Estratégico	Actividad	Costo	Indicadores	Responsable	Cronograma													
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
1. Formular la estructura orgánica funcional	1.1. Relevar la información preliminar	1.000,00	Documentos	Especialista y Directivos de ACBRE														
	1.2. Investigación, estudio y elaboración de Reglamento Orgánico																	
	1.3. Investigación de campo para elaboración de manuales e instructivos diversos																	
	1.4. Implantación y experimentación de las técnicas en ejecución																	
2. Proyectar el crecimiento institucional	2.1. Aplicación del marketing inmobiliario	3.000,00	Documentos	Especialista y Directivos de ACBRE														
	2.2. Invitación personalizada a clientes potenciales																	
	2.3. Celebración de conferencias Nacional e Internacionales																	
	2.4. Apertura de clientes																	
3. Brindar Asesoría	3.1. Fortalecimiento profesional a los socios	1.000,00	Documentos	Especialista y Directivos de ACBRE														
	3.2. Creación y aplicación de políticas de trabajo																	
	3.3. Simplificación de los trámites administrativos para mejorar el servicio a los clientes de los socios de la ACBRE																	
	3.4. Alcanzar la satisfacción plena del cliente																	
4. Programar capacitaciones y actualizaciones de conocimiento a los asociados	4.1. Formación y profesionalización de corredores de bienes raíces	Autogestión	Diplomas de profesionalización	Coordinador General / Coordinador Académico														
	4.2. Capacitación a los socios y clientes del ACBRE			Tutores														
	4.3. Dictar talleres y seminarios para el personal operativo del ACBRE			Tutores														
	4.4. Seminarios especializados de intermediación inmobiliaria			Tutores														

Tabla 23: Plan Operativo Anual ACBRE 2014

Elaborado: Ing. Nancy Colorado B (2013)

Metas

- ✓ Planificar y organizar los programas de trabajo establecidos para el plazo inmediato y el corto plazo de acuerdo con el Diseño del Modelo del Plan Estratégico.
- ✓ Ejecutar a través de calendarios programáticos seminarios de profesionalización para nuevos corredores de bienes raíces.
- ✓ Desarrollar un plan de socialización global de la Misión y Visión que deberá cumplir la ACBRE a nivel de organización y ciudadanía.
- ✓ Realizar cursos y talleres de capacitación para actualización de conocimientos e intercambio de experiencias mediante el sistema de educación continua del socio corredor de bienes raíces.
- ✓ Empezar la cultura empresarial del corretaje inmobiliario en la provincia de Esmeraldas a través del ejercicio de los valores corporativos y personales que coadyuvan a su plena identificación organizacional.
- ✓ Dar cumplimiento a los procesos de trabajo expuestos en la Factibilidad Técnica, Administrativa y Financiera a fin de alcanzar el objetivo propuesto en el modelo de planeación estratégica.

Políticas

- Política de consolidación de la ACBRE

Buscar los medios adecuados internos y externos, a través de la comunicación y la difusión de principios, valores y acciones que promuevan el posicionamiento definitivo de la institución en la sociedad.

- Política de gestión de servicios

Procurar que la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas en todas las instancias del corretaje inmobiliario brinde excelente servicio con calidad y calidez a los clientes y usuarios que requieran de la atención personalizada en la institución.

- Política de Información sobre el conocimiento de la ACBRE

Con esta política la ACBRE emplea criterios y define el marco de actuación para la gestión de la información y del conocimiento de los procesos de trabajo que los ejecuta como activos estratégicos de la organización.

- Política de Responsabilidad Social

Esta política en sujeción a las políticas del buen vivir atiende a los socios y clientes de la ACBRE, en las necesidades de colaborar en la atención y el servicio esforzados para que adquieran las viviendas y demás bienes inmobiliarios a entera satisfacción con el cuidado del medio ambiente, salud, control del eco sistema, y el derecho a vivir con dignidad.

- Política Social

Esta política se encarga de guiar el desempeño de la gestión social que realiza la ACBRE, y que está comprometida con el respeto a los derechos humanos, la prestación del servicio y la colaboración con el interés público que respalde la transparencia de su actuación como empresa de corretaje inmobiliario.

Resultados

Modelo del Planeación Estratégico Institucional de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces, planteado en la propuesta a través de la aplicación de varias técnicas, herramientas y enfoques operativos de gestión como son: Misión, Visión, matriz FODA, Valores Corporativos, Objetivos Estratégicos, Metas, Políticas y Resultados consolidan la aplicación del mencionado Modelo en éste tipo de organizaciones, como se lo ha diseñado para la ACBRE.

Cuando las organizaciones carecen de filosofía organizacional, la permanencia en el tiempo es inestable y con toda seguridad es predecible que en el corto plazo desaparezca. Por tal razón, el Modelo propuesto comprende a una serie de factores y enfoques que sustentan el principio organizacional de una estructuración definida, partiendo de la Misión y la Visión como factores directrices que sustentan la razón de la formulación de una institución con características definidas.

La Matriz FODA desarrollada en éste esquema, demuestra claramente las fortalezas y debilidades que debe enfrentar la asociación de corredores, que luego de ser analizadas para su aplicación, obviamente los resultados a conseguirse dentro de los factores internos con toda seguridad van a permitir que la ACBRE empiece a conseguir los propósitos que el Modelo aconseja.

De igual manera, al analizar los factores externos de las oportunidades y amenazas, se precisa que la Gerencia de la Asociación debe contar con recursos económicos

adecuados para aprovechar las oportunidades que el entorno esmeraldeño ofrece para fomentar la consolidación de la Asociación, toda vez que las amenazas comprenden e incluyen al entorno externo del país y del exterior, lo que de alguna manera permite incluirse dentro de un campo más amplio de la competencia global en el mercado inmobiliario.

El estudio propone la implantación de una cultura institucional propia, mediante la aplicación de Valores Corporativos de gran significancia para su actuación en un mundo difícil y complejo en el que se desenvuelven todas las organizaciones hoy en día. Así tenemos valores como: Honestidad, Honradez, Solidaridad, Lealtad, Responsabilidad, Dignidad, entre otros constituyen la fortaleza de la cultura empresarial, por lo que se estima que la ACBRE ha tomado en serio trabajar con ética y moral como elementos que afianzan las responsabilidades sociales para el desempeño de su trabajo y supervivencia.

Asimismo, la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas en la propuesta determina a través de la racionalidad administrativa, la formulación de una estructura orgánica acorde con las necesidades actuales de la ACBRE, las Técnicas procedimentales a emplearse, la tecnología a aplicarse, la capacitación permanente de sus socios y de los clientes reales y potenciales para que se actualicen en los conocimientos de la actividad inmobiliaria.

Otro de los factores preocupantes que enfoca este estudio, es el de lograr el posicionamiento, de ser preciso, en el corto plazo puesto que debido al desarrollo nacional y mundial cada vez más urgente en la actividad de la intermediación inmobiliaria, es preciso que la ACBRE socialice su existencia y sobre todo el conocimiento que se debe tener dentro del ámbito laboral de competencia.

Las Metas a conseguir están directamente relacionadas con los objetivos estratégicos, por tanto como se demuestra en el diagrama de factibilidad técnica, administrativa, financiera, será posible ejecutarlo en función de los recursos económicos materiales, humanos, financieros y logísticos que el estudio recomienda y que son de fácil

consecución porque se cuenta con el apoyo de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, para su pronta ejecución.

Como todo sistema de planeación estratégica, el presente Modelo de Planeación Estratégico Institucional de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas, para poder desarrollar la propuesta, fehacientemente va aplicar políticas de trabajo que canalicen al cumplimiento de los objetivos y las metas dentro del esquema planteado, porque constituyen técnicas de gestión que ayudan en todo instante a aplicar planes tácticos operativos que dinamizan y obligan a cumplir los objetivos estratégicos propuestos.

Por tanto, esta tesis recomienda que la planeación estratégica propuesta se ejecute dentro del periodo de seis meses, para medir resultados y si es necesario implementar alguna técnica, mecanismo o herramienta, se ha planteado también realizar el monitoreo en los procesos de trabajo que van a permitir efectuar la retroalimentación del mismo, que con toda seguridad se obtendrán los resultados deseados.

4.9 Validación de la Propuesta

Con el propósito de afirmar la validez de la propuesta presentada en el Modelo de Planeación Estratégica institucional para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, a continuación se expone el Proceso de Ejecución del Modelo antes citado, el mismo que detalla la validación de la propuesta.

El Modelo de Planeación Estratégica Institucional, se constituye dentro de la validación de la propuesta como un sistema de trabajo integrado que al ser aplicado por fases o etapas en el proceso sigue una línea directriz que obviamente cumple de manera ordenada cada una de las etapas, tal como lo exige la planificación administrativa en sus principios generales.

Así el vector principal es el Modelo de Planeación Estratégica de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, que da el apareamiento de la Misión y luego de la Visión como fundamento de origen de lo que constituye la razón de ser de la Asociación.

De manera concomitante, el centro motriz del Modelo utiliza la técnica de la Matriz del FODA para conocer con profundidad los factores internos y externos de la realidad institucional, que permite a la vez tener a ciencia cierta el Valor institucional en términos económicos financieros, materiales y humanos.

La fase siguiente del Modelo presenta los Objetivos Estratégicos que van a ser aplicados, cumpliendo la fase de la reflexión estratégica que depura y selecciona los objetivos necesarios a formularse y que constituyen la razón misma de el origen y la naturaleza de la Asociación.

El Modelo propuesto, luego de haber sido definidos los Objetivos Estratégicos plantea la exigencia de ejecutarlos a través de las Metas y Políticas necesarias que dentro del Plan Operativo Institucional representan las etapas a cumplirse, el tiempo a emplearse y los recursos a utilizarse en función de los objetivos, esto es evidentemente cumpliendo los procesos y procedimientos de trabajo establecidos por las programaciones diseñadas para el efecto.

Cumplidas todas las fases del Modelo de Planeación Estratégica Institucional propuesto, se obtendrán sin duda alguna los resultados esperados, que sin objeción validan la propuesta.

Los valores corporativos constantes en el Modelo de Planeación Estratégica Institucional, constituyen la cultura global que los propios miembros de la organización, partiendo del directivo máximo hasta los colaboradores forman la propia cultura

institucional de cada organización. Esta cultura de valores pretende convalidar la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.

Dentro de la Planificación Estratégica, como se conoce. Para alcanzar la aplicación del Modelo debe cumplirse etapas por etapas y fase por fase a fin de que el proceso sea integrado sistémico y organizado y conseguir que todos los elementos de control que se aplican en cada fase faciliten proseguir con el proceso siguiente y cumplir con el desarrollo de la etapa posterior hasta terminar con el proceso, para luego medir los resultados y por tanto reiniciar el proceso siguiente del Modelo de Planeación con el reciclaje del mismo, que representa la validación sea del Modelo o del Sistema para continuar con el desarrollo de un nuevo proceso de trabajo.

PROCESO DE EJECUCIÓN DEL MODELO

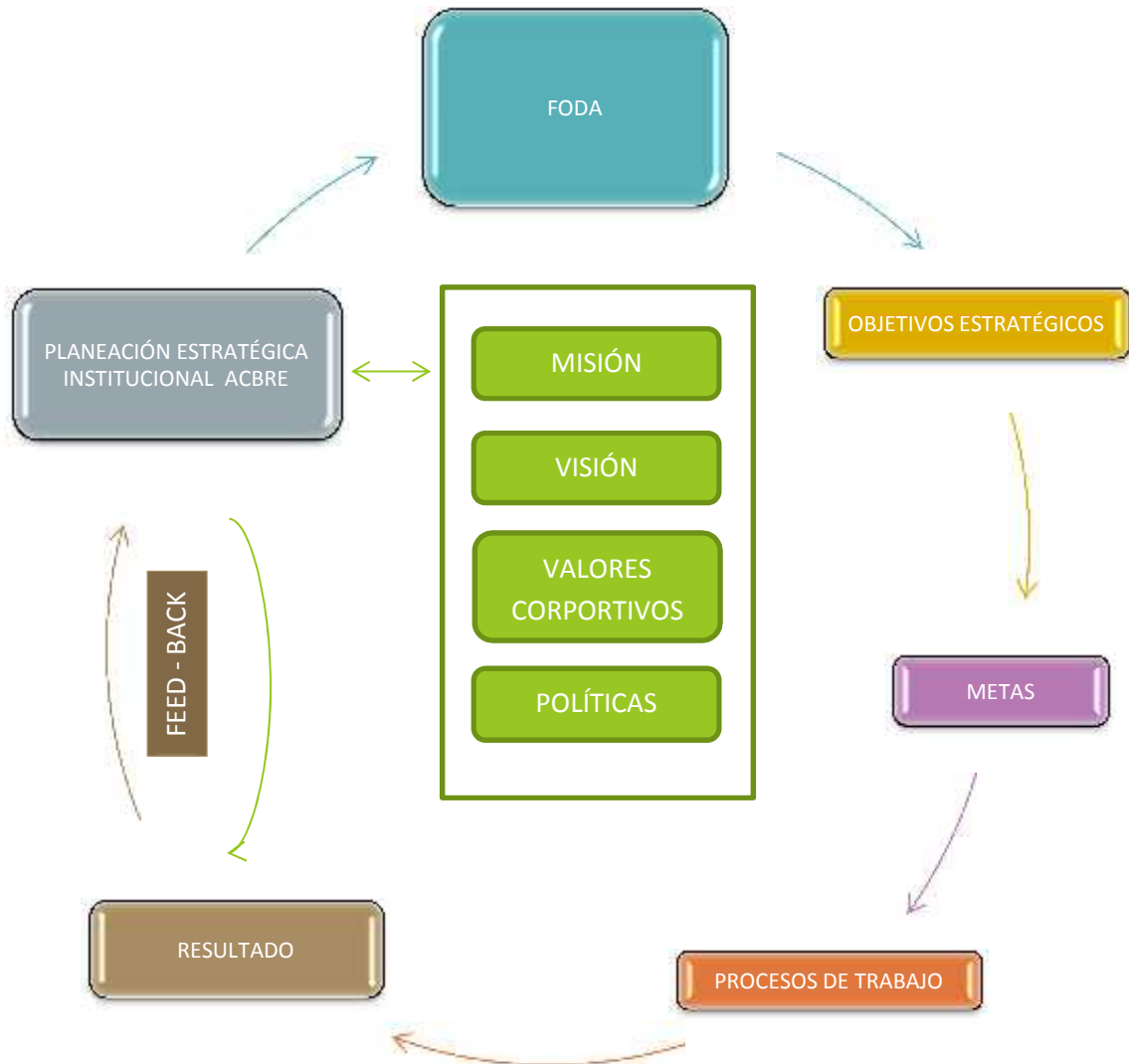


Ilustración 20: Proceso de Ejecución del Modelo

Autora: Ing. Nancy Colorado

4.10 Instructivo de Funcionamiento

OBJETIVO: Aportar en su contenido con las indicaciones adecuadas que guíen y orienten la ejecución del Modelo de Planeación Estratégica Institucional elaborado.

ALCANCE: Documento que puede ser utilizado por profesionales, estudiantes, socios y personas interesadas en la actividad de intermediación inmobiliaria.

BASE LEGAL: Estatuto de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas. Acuerdo N°03- 298 del 19 de Junio del 2003.

1. El Modelo de Planeación Estratégica Institucional es una herramienta de gestión gerencial, que se fundamenta en los factores principales de la Técnica y la Ley, porque son instrumentos de carácter económico que sirven para enseñar de manera fácil su aplicación.
2. El Modelo recomendado debe cumplirse de manera ordenada fase por fase, sin alterar el procedimiento técnico y pedagógico que el sistema de planificación exige.
3. El Modelo expuesto, parte del análisis sistémico de dar origen a la misión que la Asociación debe cumplir y a la Visión que debe proyectar para que pueda mantenerse en el tiempo y en el espacio, es decir, a la supervivencia permanente como tal.
4. Dentro del FODA constan únicamente los factores más relevantes de estudio, a fin de que los lectores de éste trabajo de investigación como son Directivos, Socios, Clientes reales y potenciales, puedan entender de manera fácil en qué consisten los análisis interpretativo de cada uno de ellos, por lo que los demás

factores que no constan en esta matriz se los ha considerado como de poca relevancia.

5. Del conjunto de Objetivos Estratégicos analizados, se han tamizado y seleccionado aquellos que son totalmente necesarios para la estructuración de éste Modelo, con la finalidad de que tanto los Directivos Socios, clientes y personas que no conozcan de la problemática del corretaje inmobiliario tengan fácil acceso a su comprensión.
6. Los Directivos y Socios deben conocer el contenido de cada una de las Metas a cumplirse para conseguir los objetivos de la ACBRE.

En consecuencia, de acuerdo con el proceso técnico-pedagógico contemplado en el desarrollo de esta investigación, se ha formulado el Plan Operativo Anual de la ACBRE 2014, en el que se exponen los Objetivos Estratégicos. Actividades a Ejecutarse, Costos por objetivo a desarrollarse, Indicadores, Responsables de la ejecución y el Cronograma de Avance y Control del Plan Operativo de Trabajo de la ACBRE.

7. Las Políticas que los Directivos de la ACBRE pueden establecer son de carácter gerencial y decisional, que sirven para regular los procedimientos operativos que simplifiquen la atención a los clientes de la Asociación, que se traducen en eficacia, eficiencia en el servicio. Además las Políticas pueden ser también de carácter administrativo, técnico, financiero, y social que se constituyen en técnicas básicas que solucionan posibles alteraciones en los procedimientos establecidos, facilitan alcanzar mayores rendimientos en la operatividad del sistema. Pueden ser nuevas disposiciones, órdenes de trabajo, convenios personalizados, plazos y otros elementos contribuyentes a la aplicación de estas políticas.

8. Este Instructivo de Funcionamiento no abunda en incorporar una gran cantidad de valores corporativos que pudieran ser por ejemplo: Gratitud, Decencia, Sinceridad, Firmeza, Rectitud, Generosidad, entre otros que son incluyentes en la moral empresarial y personal, no obstante se han interpuesto valores impactantes que configuran la ética de la organización y de las personas, que para la ACBRE son de fundamental transcendencia.
9. El Instructivo de funcionamiento dentro de las etapas no desarrolladas, en cuanto se refiere al relevamiento de la información y el cumplimiento de cada una de las fases, se las demuestra teóricamente como parte de la metodología de la investigación, sin embargo es comprensible para Directivos y Socios el procedimiento empleado, por lo que tratándose de la aplicación práctica tiene ordenamiento secuencial fácil de interpretar y comprender, aun cuando no conozcan las Ciencias Administrativas.

4.11 Impactos

Los impactos constituyen los aspectos positivos relevantes que demuestran los beneficios que la ejecución del proyecto provocará en su aplicación en un grupo, área o ámbito determinado.

Para el análisis de los impactos se ha considerado la Matriz de Evaluación de Impactos.

Matriz de evaluación de Impactos

- (-3) Impacto alto negativo
- (-2) Impacto medio negativo
- (-1) Impacto bajo negativo
- (0) No hay impacto

- 1 Impacto bajo positivo
- 2 Impacto medio positivo
- 3 Impacto alto positivo

La metodología aplicada para realizar el Análisis de Impactos en el presente proyecto es la siguiente:

- 1 Determinación de las áreas o ámbitos generales en las que el proyecto va a influir positivamente en su aplicación.
- 2 Definición de los indicadores de impacto seleccionados para cada área o ámbito.
- 3 Calificación numérica del nivel de impacto de acuerdo con la Matriz.
- 4 Se realiza la sumatoria de los niveles de impacto en cada matriz, se divide el valor para el número de indicadores, obteniéndose el impacto promedio del área o ámbito
- 5 En cada matriz se incluirá el análisis y argumento por la asignación del nivel de impacto. (Posso, 2006)

4.11.1 Impacto Social

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	3	2	1	TOTAL
INDICADOR								
INNOVACIÓN SOCIAL					3			3
CULTURA INMOBILIARIA					3			3
EFICIENCIA ORGANIZATIVA						2		2
CONFIANZA INMOBILIARIA						2		2
CAMBIO SOCIAL					3			3
TOTAL					9	4		13

$$\text{TOTAL} = 13/5 = 2,6 = 3$$

Nivel de Impacto Social Alto positivo

Análisis de Impactos

Innovación Social

La aplicación de un conocimiento innovado en la gestión inmobiliaria, contribuirá positivamente en la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas, generando un impacto alto positivo en la sociedad esmeraldeña.

Cultura Inmobiliaria

Una vez informada, capacitada e inducida en cultura inmobiliaria y de corretaje de bienes raíces, en la población de Esmeraldas se reflejará un impacto alto positivo en el ámbito social, cultural y económico.

Eficiencia Organizativa

El desempeño de las actividades de la ACBRE tiene un impacto medio positivo, más con la ejecución del Modelo de Planeación estratégica, con toda certeza mejorará la organización y eficiencia administrativa.

Confianza Inmobiliaria

A este indicador se le ha asignado un nivel medio positivo, pues en la actualidad se requiere que la ACBRE gane espacio en la sociedad esmeraldeña para lograr un mejor posicionamiento en el mercado laboral.

Cambio Social

Implantado el Modelo de Planeación estratégica en la ACBRE, se logrará que la organización experimente un verdadero cambio social en sus asociados, clientes y sociedad, lo que representará un nivel de impacto alto positivo.

4.11.2 Impacto Cultural

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	3	2	1	TOTAL
INDICADOR								
CAPACITACIÓN					3			3
CULTURA EMPRESARIAL					3			3
CULTURA SOCIAL						2		2
MARKETING INMOBILIARIO						2		2
RESPONSABILIDAD SOCIAL					3			3
TOTAL					9	4		13

$$\text{TOTAL} = 13/5 = 2,6 = 3$$

Nivel de Impacto Social Alto positivo

Capacitación

La actualización permanente de conocimientos dentro de la formación continua en la profesionalización del corredor de bienes raíces, generará un impacto alto positivo al contar con corredores especializados en el medio.

Cultura Empresarial

La creación de una cultura empresarial a través de la aplicación de los valores corporativos, principios, cualidades, talante e identidad, la organización, cimentará su propia cultura empresarial que originará un verdadero impacto alto positivo.

Cultura Social

Este proyecto pretende mejorar notablemente el conocimiento del individuo en la sociedad, para contratar un corredor inmobiliario al momento de decidir por la adquisición de un bien inmueble, por lo tanto tendrá un nivel de impacto alto positivo.

Marketing Inmobiliario

En éste aspecto la Asociación en su gestión inmobiliaria requiere de la orientación del Marketing Inmobiliario para que sus acciones y estrategias sean efectivas para lograr efectos importantes dentro de la sociedad, el nivel de impacto para éste ámbito se lo ha considerado medio positivo.

Responsabilidad Social

La responsabilidad social es una de las políticas de la ACBRE, pues como organización prestadora de servicios inmobiliarios, procura atender a sus socios y clientes a entera satisfacción, con el cuidado del medio ambiente, salud, control del eco sistema, y el

derecho a vivir con dignidad. Por tanto, se le considera de un nivel de impacto alto positivo.

4.11.3 Impacto Económico

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	3	2	1	TOTAL
INDICADOR								
NIVEL DE INGRESO ECONOMICO					3			3
PROFESIONALIZACIÓN CBR.					3			3
CARTERA DE CLIENTES						2		2
GENERACIÓN DE EMPLEOS					3			3
CONFIANZA AL CLIENTE					3			3
TOTAL					12	2		14

$$\text{TOTAL} = 14/5 = 2,8 = 3$$

Nivel de Impacto Social Alto positivo

Nivel de Ingresos Económicos

La realización de negocios inmobiliarios, con la intermediación de un corredor de bienes raíces, mejora la capacidad de los ingresos económico del corredor inmobiliario, toda vez que la negociación se realizará de manera segura y confiable, evitando fraudes y estafas, lo que genera un nivel de impacto alto positivo.

Profesionalización del CBRE

El profesional corredor de bienes raíces tiene sólidos conocimientos multidisciplinario dentro del ámbito inmobiliario, porque actúa como asesor, evaluador, facilitador y negociador en las compras y ventas de bienes inmuebles, generando un importante nivel de impacto alto positivo.

Cartera de clientes

Los clientes que ofertan bienes inmuebles confían a los corredores profesionales de bienes raíces, la efectivización del negocio, cuyo resultado dinamiza la economía entre las partes intervinientes, generando un importante impacto alto positivo en la economía familiar de los actores involucrados en negocios inmobiliarios.

Generación de empleos

El empleo representa la fuente principal de ingresos de una familia en la sociedad, por lo que las actividades inmobiliarias generan importantes fuentes de trabajo, en sus distintos procesos que van desde la publicación del bien, trámites e impuestos, lo que representa sin duda un impacto alto positivo.

Confianza al cliente

Las operaciones y actividades realizadas con transparencia, seguridad y calidad, en los servicios que presta la ACBRE a socios y clientes, permitirá reafirmar la credibilidad y confianza en todo su entorno, alcanzando un impacto alto positivo.

4.11.4 Impacto Ambiental

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	3	2	1	TOTAL
INDICADOR								
USO DE LA TECNOLOGÍA					3			3
INTERMEDIACIÓN SEGURA					3			3
LEYES REGULADORAS					3			3
BUEN VIVIR					3			3
CONTROL DEL ECOSISTEMA					3			3
TOTAL					15			15

TOTAL = 15/5 = 3

Nivel de Impacto Social Alto positivo

Uso de la tecnología

En la actualidad, el empleo de las herramientas tecnológicas en las actividades profesionales de los corredores de bienes raíces, son de imprescindible necesidad porque permite mantener organizados los procesos de trabajo, registros de clientes y bienes inmuebles, entre otros, lo que genera un nivel de impacto alto positivo.

Intermediación segura

La relación clientes-corredores de bienes raíces garantiza la seguridad en las operaciones de compra-venta de bienes inmuebles a entera satisfacción de los intervinientes, generando un impacto alto positivo.

Leyes reguladoras

Los Corredores de Bienes Raíces están sujetos a leyes, estatutos, reglamentos y demás normas que regulan la actuación de las actividades ejecutadas en la intermediación inmobiliaria, lo que constituye un impacto alto positivo.

Buen vivir

La función, visión y misión del corredor de bienes raíces es la de proveer de bienes inmuebles a los clientes que requieren del servicio de asesoría e intermediación inmobiliaria, a fin de obtener vivienda propia a entera satisfacción, lo que representa un nivel de impacto alto positivo.

Control del ecosistema

La actividad inmobiliaria, además de preocuparse por las negociaciones de compra-venta de bienes inmuebles, examina que los mismos cumplan con las exigencias determinadas por la ley dentro del contexto medioambiental para evitar riesgos, accidentes o peligros a futuro que pudieren ocasionar daño a los bienes y a la vida de los clientes. Se le a considerado un nivel de impacto alto positivo.

4.11.5 Conclusión General de Impacto

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	3	2	1	TOTAL
INDICADOR								
IMPACTO SOCIAL					3			3
IMPACTO CULTURAL					3			3
IMPACTO ECONÓMICO					3			3
IMPACTO AMBIENTAL					3			3
TOTAL					12			12

$$\text{TOTAL} = 12/4 = 3$$

Nivel de Impacto es Alto positivo

Análisis General

El Modelo de Planeación Estratégica propuesto para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas, dentro del análisis de los impactos estudiados en cada una de las áreas, ámbitos e indicadores demuestran que este proyecto generará un impacto alto positivo en su contexto general.

Impacto Social

Los indicadores analizados dentro del ámbito social, como son Innovación Social, Cultura Inmobiliaria, Eficiencia Organizativa, Confianza Inmobiliaria y Cambio Social, señalados en este proyecto, configuran los componentes de cambio que aportan para consolidar el modelo de Planeación Estratégica que el presente estudio, recomienda establecer para alcanzar los objetivos estratégicos que la Asociación de Corredores precisa desarrollar en su nueva dimensión profesional. Por esta razón, el nivel de impacto a generar será alto positivo.

Impacto Cultural

En el ámbito cultural los indicadores analizados como son Capacitación, Cultura Empresarial, Cultura Social, Marketing Inmobiliario y Responsabilidad Social, fundamentan la actualización del conocimiento a través de la formación continua, la creación de una cultura inmobiliaria, que difunda y socialice el desarrollo permanente de esta actividad económica, en el entorno que se desenvuelve. Este cambio cultural generará un nivel de impacto alto positivo.

Impacto Económico

Los indicadores analizados, en este estudio, determinan el nivel de impacto económico que trascienden para conseguir el objetivo propuesto, mediante la profesionalización de los socios, el manejo adecuado de la cartera de clientes, la creación de empleos y la confianza al cliente que involucra al proyecto con los negocios inmobiliarios. Obviamente, que su aplicación generará un impacto alto positivo.

Impacto Ambiental

Los indicadores estudiados y analizados en el presente trabajo con relación al ámbito ambiental, como el uso de la tecnología, la intermediación segura en el corretaje de bienes inmuebles, la aplicación de las leyes reguladoras, el buen vivir, control del ecosistema, aportan definitivamente a mantener y controlar la correcta gestión que debe cumplir el profesional del corretaje en el desempeño de su actividad. Lo que sin lugar a dudas generará un impacto alto positivo.

Bibliografía

- Alvarez Torres, M. G. (2006). *Manual de Planeación Estratégica*. Mexico: Panorama eEDITORIAL S.A. de CV.
- Ballesteros Díaz, B. (2007). *Planificación Estratégica Guia Didáctica- Institución Fundación Universitaria Luis Armijo*.
- Borrero Ochoa, O. (2008). *GERENCIA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS*. Bogotá: bhander Editores Ltda.
- Chaquilla, S. (12 de noviembre de 2013). <http://www.mailxmail.com/curso-plan-negocios-manual/planificación-estrategica-objetivos-politicas-principios-valores>. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-plan-negocios-manual/planificación-estrategica-objetivos-politicas-principios-valores>
- CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. (20 de 10 de 2008). CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR 2008. *CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR 2008*. MONTECRISTI, MANABI, ECUADOR: REGISTRO OFICIAL #449.
- Cuesta, U. (2012). *Planificación Estratégica y Creatividad*. Madrid: ESIC EDITORIAL ISBN:978-84-7356-863-0.
- ESTATUTOS ASOCIACIÓN CORREDORES DE BIENES RAÍCES. (19 de JUNIO de 2003). ESTATUTOS DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS. *ESTATUTOS DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ESMERALDAS*. QUITO, QUITO, DISTRITO METROPOLITANO, ECUADOR.
- FIGUEROA, C. X. (10 de OCTUBRE de 2013). (C. NANCY, Entrevistador)
- Franklin, E. B. (2007). *Auditoria administrativa, gestión estratégica del cambio*. Mexico: Editorial Mexicana Reg N°1031.
- García, L. (12 de noviembre de 2013). <http://prezi.com/6pkrznvyqwhq/plan-tactico-y-operativo/>. Obtenido de <http://prezi.com/6pkrznvyqwhq/plan-tactico-y-operativo/>
- Gómez, Deslauriers, & Alzate. (2010). *Como hacer Tesis de Maestría y Doctorado*. Bogota: Ecoe. ISBN:978-958-648-663-7.
- Gonzalez, P. N. (2013). *Planificación Estratégica para la mediana y pequeña empres*.
- Gutierrez, J. (05 de noviembre de 2013). <http://www.diariosinsecretos.com/anteriores/content/view/1747031/>. Obtenido de <http://www.diariosinsecretos.com/anteriores/content/view/1747031/>

- Heller, S. S. (2007). *EN 1 HORA le enseñaré como ser un buen CORREDOR DE BIENES RAÍCES*. QUITO-BOGOTÁ: Intercírculo Editores.
- Jimenez, J. C. (20 de octubre de 2013).
http://www.degerencia.com/tema/planificacion_estrategica. Obtenido de
http://www.degerencia.com/tema/planificacion_estrategica
- LEY DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES. (23 de JUNIO de 1986). LEY DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES. *LEY DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES*. QUITO, ECUADOR, ECUADOR.
- Martinez Aldana, A. (2000). *ADMINISTRACIÓN INMOBILIARIA*. santafé de Bogotá D.C.
- Martinez Pedró, D., & Milla Gutierrez, A. (2012). *Elaboración de Plan Estratégico y su Implantación a través del Cuadro de Mando Integral*. Ediciones Díaz de Santos S.A. ISBN:978-84-417-7.
- Matilla i Serrano, K. (2008). *Los Modelos de la Planificación Estratégica en la teoría de las Relaciones Públicas*. Barcelona: VOC ISBN 978-84-978-517.
- Medrano Jácome, A. G. (10 de Octubre de 2013). (C. Nancy, Entrevistador)
- Membrado Martinez, J. (2007). *Metodología Avanzada para la Planificación y Mejora*. España: Díaz Santos. ISBN.978-84-7978819-3.
- Morel, N. (20 de octubre de 2013).
www.ammjenacional.org/ammje2011www.m_content&view=article&id=137:6-ventajas-de-planificacion&catid=73:articulos&Itemid=139. Obtenido de
www.ammjenacional.org/ammje2011/index.php?optionwww.m_content&view=article&id=137:6-ventajas-de-planificacion&catid=73:articulos&Itemid=139
- Muñiz, L. (2009). *Control Presupuestario, Planificación,Elaboración y seguimiento del presupuesto*. Barcelona: ACCID 2009. Bresca Editorial. S.L. Barcelona ISBN: 978-84-96998-94-0.
- Navajo Gómez, P. (2009). *Planificación esstratégica en organizaciones no lucrativas*. España: NARCEA, S.A.
- Polilibros*. (12 de 04 de 2014). Obtenido de polilibros:
http://www.sites.upiicsa.ipm.mx/polilibros/portalpolilibros/P_terminados/Planeación_Estrategica_ultima_actualización/Polilibros/Unidad%20I/Tema1_1htm
- Posso, M. (2006). *Metodología para el trabajo de grado*. Ibarra-Ecuador: I.S.B.N. 9978-43-839-4.

- REGLAMENTO DE LA LEY CORREDORES DE BIENES RAICES. (23 de JUNIO de 1986).
 REGLAMENTO DE LA LEY DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES. *REGLAMENTO DE LA LEY DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES*. QUITO, ECUADOR, ECUADOR: REG.OFICIAL 463, 23 JUNIO DE 1986 DECRETO EJECUTIVO 1917-A.
- Sainz de Vicuña Ancin, J. M. (2012). *EL PLAN ESTRATEGICO EN LA PRACTICA*. Madrid: ESIC EDITORIAL ISBN:978-84-7356-881-4.
- Schmucker13. (05 de noviembre de 2013). <http://legionlatino.forolatin.com/t103-concepto-de-la-palabra-lealtad-y-3-ejemplos-nuestros>. Obtenido de <http://legionlatino.forolatin.com/t103-concepto-de-la-palabra-lealtad-y-3-ejemplos-nuestros>
- Silva, R. (19 de octubre de 2013). <http://www.slideshare.net/rosilfer/planificacin-19965280>. Obtenido de <http://www.slideshare.net/rosilfer/planificacin-19965280>
- Socorro, C. (19 de Octubre de 2013). <http://blogdeinformaticaeducativa.blogspot.com/2012/07tipos-de-planificaci3n.html>. Obtenido de <http://blogdeinformaticaeducativa.blogspot.com>
- The Free Dictionary. (05 de noviembre de 2013). <http://es.thefreedictionary.com/dignidad>. Obtenido de <http://es.thefreedictionary.com/dignidad>
- Toledo Estrada, J. R. (2011). *La Estrategia del Éxito*. ISBN:978-1-59754-659-1.
- Valle, L. (12 de noviembre de 2013). http://www.ehowenespa3ol.com/significaco-importancia-planificacion.organizacion-info_248111/. Obtenido de http://www.ehowenespa3ol.com/significaco-importancia-planificacion.organizacion-info_248111/.
- Varas, L. (05 de noviembre de 2013). <http://lauravaraspineda.blogspot.com/>. Obtenido de <http://lauravaraspineda.blogspot.com/>
- Vásquez, M. (05 de noviembre de 2013). <http://valoreshumanossena.blogspot.com/p/honradez.html>. Obtenido de <http://valoreshumanossena.blogspot.com/p/honradez.html>
- XAVIER, C. F. (10 de Octubre de 2013). (C. NANCY, Entrevistador)
- Zambrano Barrios, A. (2007). *Planificación Estratégica, Presupuesto y Control de la Gestión Pública*". Montalban caraas: TEXTO C.A. ISBN:980-244-450-2.

ANEXO 1: CUESTIONARIO DE ENCUESTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS

UNIDAD DE POSGRADO Y FORMACIÓN CONTINUA

ENCUESTA SOBRE LA NECESIDAD DE ELABORAR UN PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS.

OBJETIVO:

Investigar a través de esta encuesta la necesidad de diseñar un Plan Estratégico para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas. (ACBRE)

1. ¿Conoce usted si la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas tiene una estructura orgánica-funcional formal?

1.1 SI

1.2 NO

2. ¿Sabe usted si la ACBRE, está integrada por personal profesional capacitado en esta rama de actividad?

2.1 SI

2.2 NO

3. ¿Cree usted que la ACBRE, está cumpliendo con los objetivos para la cual fue creada?

3.1 SI

3.2 NO

4. ¿Sabe usted si la ACBRE, cuenta con un Plan Estratégico que sirva para alcanzar los objetivos que persigue esta institución?

4.1 SI

4.2 NO

5. ¿Considera usted que es necesario fortalecer a la ACBRE, en el manejo técnico, administrativo, financiero y legal?

5.1 SI

5.2 NO

6. ¿Estima usted que la ACBRE debe aplicar el marketing a través de la publicidad para dar a conocer de su existencia?

6.1 SI

6.2 NO

7. ¿Considera necesario que los Corredores de Bienes Raíces se capaciten permanentemente sobre temas complejos de esta actividad?

7.1 SI

7.2 NO

8. ¿Cree usted que si se estructura un Plan Estratégico adecuado la ACBRE, lograría posicionarse definitivamente en el mercado de Bienes Raíces?

8.1 SI

8.2 NO

9. ¿Cree usted que la ACBRE, debería socializar la información a los clientes sobre la necesidad de implantar el corretaje de bienes raíces en Esmeraldas?

9.1 SI

9.2 NO

10. ¿Conoce usted que tipos de servicios profesionales brinda la Asociación a sus asociados?

10.1 SI

10.2 NO

11. ¿Le gustaría ser atendido por un corredor de Bienes Raíces que le facilite asesoría para la compra de un bien inmueble?

11.1 SI

11.2 NO

12. ¿Conoce usted qué es la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas?

12.1 SI

12.2 NO

13. ¿Creé usted que un corredor de Bienes Raíces de la ACBRE es confiable para establecer la intermediación para la compra de un bien inmueble?

13.1 SI

13.2 NO

14. ¿Cree usted que es más seguro comprar un bien inmueble a través de la intermediación de un corredor de Bienes Raíces?

14.1 SI

14.2 NO

15. ¿Conoce usted cuáles son los honorarios que por servicios profesionales se cobra por la intermediación de un bien inmueble?

15.1 SI

15.2 NO

Gracias por su colaboración.

ANEXO 2: ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA (ACBRE)

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS

UNIDAD DE POSTGRADO Y FORMACIÓN CONTINUA

**Entrevista realizada al CBR. Xavier Figueroa Montalvo. Presidente de la ACBRE
Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la Provincia de Esmeraldas.**

1. ¿Considera usted que un Plan Estratégico es necesario para la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de la provincia de Esmeraldas?
2. ¿Conoce usted si la Asociación de corredores de Bienes Raíces cuenta con una Planificación estratégica?
3. ¿Qué estructura orgánica funcional, reglamentos e instructivos, y planes de acción tiene la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas?
4. ¿Qué procesos de gestión tiene la Asociación para alcanzar el ordenamiento organizativo?
5. ¿Qué programas de capacitación específicos ejecuta la ACBRE?
6. ¿Cuáles son las estrategias de la Asociación de corredores de Bienes Raíces para lograr sus objetivos?

7. ¿Cree usted que el profesional inmobiliario garantiza las negociaciones de compra venta de bienes inmuebles?

8. ¿Considera usted que las leyes y reglamentos vigentes avalan la gestión del corredor de bienes raíces?

9. ¿Cree usted que la Banca y las inmobiliarias deben trabajar inter-relacionada mente para evitar las estafas a los clientes que efectúan transacciones de compra venta de bienes inmuebles?

ANEXO 3: DIRECTORIO DE LA ACBRE PERIODO 2011 – 2013



ANEXO 4: CERTIFICADO PARA RECABACIÓN DE INFORMACIÓN

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

Sede Esmeraldas

dirpostgrado@pucese.edu.ec
Ext. 148



A petición verbal de parte interesada.

**Dirección de Postgrados de la Pontificia Universidad
Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas.**

CERTIFICA:

*Que, **NANCY AZUCENA COLORADO BERNAL**, estudiante egresada de la Maestría en Administración de Empresas Mención Planeación, tiene aprobado el anteproyecto de tesis con el tema, **PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS**, previo a la obtención del título de Magíster en Administración de Empresas Mención Planeación, la misma que requiere recabar información para su trabajo de investigación de campo para su informe final.*

Esmeraldas, 17 de septiembre del 2013

Atentamente,



Mgt. Cecilia Velasco Angulo
Coordinadora Unidad de Postgrados y
Formación Continua



Unidad de
Postgrado



PUCESE
Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Esmeraldas
Espejo y Subida a Santa Cruz
Castilla 08-01-0065
Telf: 2 726 613/ 2721 459
Fax: 2726509 ext.114

Quito, 15 de abril de 2014

CERTIFICACIÓN

Me es grato acreditar en legal forma, que he procedido a analizar el contenido del Modelo de Gestión del Plan Estratégico desarrollado por la ingeniera maestrante Nancy Colorado Bernal, en la tesis "PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS".

El Modelo de Gestión del Plan Estratégico tiene consistencia didáctica-profesional, toda vez que establece en su contenido coherencia unívoca en todas sus partes, tal como se recomienda diseñar y aplicar la técnica y demás procedimientos constantes en los procesos de planificación estratégica.

Por tanto, el Plan Estratégico formulado en esta tesis cumple con los requisitos científicos y técnicos exigidos para el efecto.

Atentamente,


Dr. Jorge Guadalupe Usca, Mgs

MAGISTER EN GERENCIA