

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**TRABAJO DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS E
INTERCAMBIOS INTERNACIONALES**

**EL NEGOCIO INMOBILIARIO EN EL MARCO DE LAS CRISIS INTERNACIONALES
COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS FINANCIEROS EN EL ECUADOR, EN EL
PERÍODO 2008-2013**

CRISTINA DESIRÉ BUITRÓN AGUIRRE

**2013
QUITO – ECUADOR**

Dedicatoria

A:

Mis papitos, mis mejores amigos, mis pilares y ejemplo a seguir, además de ser la muestra de amor más puro del mundo, por ellos soy lo que soy y sé lo que quiero ser. ¡Les Amo!

Agradecimiento

A Dios porque siento su presencia, amor y guía a cada paso.

A mi papito, porque es el mejor hombre del mundo, ejemplo de ser humano y mi motor para seguir adelante. A mi mami, por ser la mujer más fuerte que conozco, por haberme apoyado a cada paso y por ser mi compañera.

A mi hermana, por estar siempre a mi lado y por ser un ejemplo en mi vida.

A mi novio, Fabio Vallejo, por ser mi compañero, mi amor y por enseñarme que juntos somos invencibles.

A mis amigos, Esteban Nicola (Nico), David Burbano y Andrés Román, por convertirse en mis hermanos, por cuidarme y apoyarme día a día y por supuesto, porque ninguno de nosotros lo hubiera logrado sin el otro.

A Melissa Martínez, mi mejor amiga, por acompañarme durante todos los momentos, buenos y malos de mi vida, y nunca irse de mi lado.

A mi Mary, mi ñaño Mauri, y a mis abuelitos, por contribuir en mi crecimiento profesional y personal.

A Jorgito, por ser mi mentor, por haberme guiado y por ser un excelente maestro no solo por su vocación y amor a su profesión, sino porque es un profesor de vida.

A mis amigas, Gabriela Erreis, Erika Andrade y Andrea Calles, por apoyarme en cada paso para alcanzar mis metas.

ÍNDICE

1.	TEMA	1
2.	INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I		
SÍNTESIS HISTÓRICA DE LAS CRISIS ECONÓMICAS MUNDIALES DE MAYOR TRASCENDENCIA		
1.1.	Análisis Histórico de las crisis mundiales de mayor trascendencia (1929-1998)	6
1.1.1.	El crack de 1929	6
1.1.2.	La Crisis del Petróleo	9
1.1.3.	La Crisis de la deuda externa latinoamericana	15
1.1.4.	La Crisis del Japón	17
1.1.5.	La Crisis Asiática	19
1.2.	Teoría de los ciclos económicos	22
1.2.1.	Medición Estadística	22
1.2.2.	Fases	23
1.2.3.	Clases	24
1.3.	Los ciclos económicos y la crisis	25
1.3.1.	Características de la crisis	25
1.3.2.	Teoría de las Crisis	26
CAPITULO II		
LA CRISIS FINANCIERA DEL AÑO 2008		
2.1.	Análisis de la crisis	28
2.1.1.	Origen	28
2.1.2.	Desarrollo	30
2.1.3.	Efectos	34
2.2.	La Burbuja Inmobiliaria	36
2.3.	La Crisis Económica en Ecuador	41
2.3.1.	Impacto y medidas del gobierno contra la crisis	41
2.3.2.	Análisis del desempeño de la economía ecuatoriana en la crisis	43
2.4.	El Mercado inmobiliario en la crisis del año 2008	44
2.4.1.	Análisis del desempeño del sector en la crisis	44
2.4.2.	El ciclo del mercado de los bienes raíces	49
CAPITULO III		
EL MERCADO INMOBILIARIO ECUATORIANO		
3.1.	Estratificación socioeconómica del Ecuador	51
3.2.	Análisis del Mercado inmobiliario ecuatoriano	59
3.2.1.	Análisis Sectorial	59
3.2.2.	Bono de vivienda	68
3.3.	El mercado inmobiliario en América Latina	69
3.3.1.	El caso argentino	70
3.3.2.	El caso colombiano	72
3.3.3.	El caso peruano	74
3.4.	La crisis inmobiliaria como oportunidad de negocios para el Ecuador	76
3.4.1.	Panorama general	76
3.4.2.	Condiciones que hacen atractivo el mercado inmobiliario ecuatoriano	78

3.	ANÁLISIS	83
4.	CONCLUSIONES	84
5.	RECOMENDACIONES	88
	BIBLIOGRAFÍA	90
	ANEXOS	

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. SUBIDA Y CAÍDA DE LOS PRECIOS DE LA TIERRA EN JAPÓN. PERÍODO 1980-2005	18
GRÁFICO 2. CICLO DE LA ECONOMÍA, QUE EXPLICA LA EXPANSIÓN Y LA RECESIÓN	24
GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN EEUU.	31
GRÁFICO 4. MODELO DE EXPLICACIÓN DEL INCREMENTO DE PRECIOS EN LA VIVIENDA, CONSIDERANDO EL VALOR POR M².	38
GRÁFICO 5. VENTA DE VIVIENDAS POR PRECIO, UNIDADES VENDIDAS, 2012.	45
GRÁFICO 6. UBICACIÓN DE LA VIVIENDA. ZONAS PREFERIDAS SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO, 2010.	46
GRÁFICO 7. PRECIO TOTAL QUE PAGARÍA POR SU VIVIENDA - PRECIO PAGADO, 2010.	47
GRÁFICO 8. UBICACIÓN PROYECTOS POR RANGO DE PRECIOS (CASAS Y DEPARTAMENTOS). VIVIENDA EN CONJUNTO EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	48
GRÁFICO 9. ESTRATIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL ECUADOR.	53
GRÁFICO 10. OFERTA INMOBILIARIA POR UBICACIÓN GEOGRÁFICA. NÚMERO DE PROYECTOS EN EXPOSICIÓN.	62
GRÁFICO 11. PROYECTOS EN QUITO POR TIPO DE OFERTA	63
GRÁFICO 12. PROYECTOS EN LOS VALLES POR TIPO DE OFERTA	63

GRÁFICO 13. VENTAS EN FERIA POR TIPO DE OFERTA	65
GRÁFICO 14. VENTAS DE CASAS POR RANGO DE PRECIO Y SECTOR	66
GRÁFICO 15. VARIANTES PORCENTUALES EN EL ACCESO A LA VIVIENDA EN AMÉRICA LATINA	70
GRÁFICO 16. PRECIOS PROMEDIO POR M² EDIFICADO EN DIFERENTES PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, GESTIONES 2011-2012 (PRECIOS EN DÓLARES AMERICANOS).	77

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. COMPORTAMIENTO DEL PIB EN LA REGIÓN, 1990-1999.	20
TABLA 2. DAÑOS OCASIONADOS POR LA CRISIS EN LA BANCA (JULIO DEL AÑO 2008)	33
TABLA 3. VENTAS TOTALES DE VIVIENDAS EN QUITO, SEGÚN PRECIO, 2012	44
TABLA 4. SISTEMA DE PUNTUACIÓN EMPLEADO POR EL INEC PARA DESARROLLAR LA ESTRATIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL ECUADOR	51
TABLA 5. METODOLOGÍA APLICADA POR EL INEC PARA DETERMINAR NIVEL SOCIOECONÓMICO.	52
TABLA 6. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “A”	54
TABLA 7. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “B”	55
TABLA 8. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “C+”	56

TABLA 9. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “C-”	57
TABLA 10. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “D”	58
TABLA 11. OFERTA INMOBILIARIA POR UBICACIÓN GEOGRÁFICA. NÚMERO DE PROYECTOS EN EXPOSICIÓN.	61
TABLA 12. PROYECTOS EN QUITO POR TIPO DE OFERTA	62
TABLA 13. PROYECTOS EN LOS VALLES POR TIPO DE OFERTA	63
TABLA 14. VENTAS EN FERIA POR TIPO DE OFERTA	64
TABLA 15. VENTAS DE CASAS POR RANGO DE PRECIO Y SECTOR	65
TABLA 16. PRECIOS PROMEDIO POR M² EDIFICADO EN DIFERENTES PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, GESTIONES 2011-2012 (PRECIOS EN DÓLARES AMERICANOS).	76
ÍNDICE DE ANEXOS	
ANEXO A EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN EEUU.(EN DÓLARES)	99
ANEXO B MODELO DE EXPLICACIÓN DEL INCREMENTO DE PRECIOS EN LA VIVIENDA, CONSIDERANDO EL VALOR POR M2	101
ANEXO C LA ESTRUCTURA DE CLASES EN AMÉRICA LATINA (CRITERIOS DE DEFINICIÓN)	102

1. TEMA

EL NEGOCIO INMOBILIARIO EN EL MARCO DE LAS CRISIS INTERNACIONALES COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS FINANCIEROS EN EL ECUADOR, EN EL PERÍODO 2008-2012.

2. INTRODUCCIÓN

Albert Einstein dijo:

“...la crisis trae progresos. La creatividad nace de la angustia, como el día nace de la noche oscura. Es en la crisis que nace la inventiva, los descubrimientos y las estrategias. Quien supera la crisis, se supera a sí mismo sin quedar SUPERADO” (ZABALA, 2011: 1).

Las crisis financieras son el punto de mayor contracción en un proceso recesivo del ciclo económico, el cual está caracterizado por fases de expansión seguidas de fases de contracción. A nivel cultural y económico, una crisis tiene connotación negativa, asociada con desastres, pobreza, ruina o desempleo. Empleando las herramientas e información necesaria, la crisis es una oportunidad y una llamada de alerta para realizar cambios.

En el contexto histórico, las crisis de mayor trascendencia mundial tienen su detonante, desarrollo y medidas para atenuar sus efectos; para obtener respuestas y soluciones, es necesario el trabajo, inversión y cambios por parte de los gobiernos estatales. Las medidas y políticas implementadas aportan al crecimiento y evolución económica-social mundial.

La crisis de 2008, tuvo su origen en el colapso del mercado inmobiliario el cual ha ocupado las planas y titulares de los medios de comunicación de manera negativa. El sector de los bienes raíces tiene un ciclo y al entender su comportamiento se obtiene una ventaja comparativa, identificando las oportunidades del mercado, para determinar cuándo comprar y cuándo vender bienes inmuebles, considerando que las oportunidades de negocios surgen en momentos de crisis. Al identificar la oportunidad en la crisis, se realiza un negocio próspero.

El negocio inmobiliario satisface una de las necesidades primarias de la humanidad: la vivienda, un fenómeno de interés multidisciplinario; el estudio de la vivienda abarca especialidades tan disímiles entre sí como la antropología, la economía, el derecho, la psicología y la mercadotecnia, pero en todos los casos se realza su importancia para los grupos humanos, específicamente para la familia, por ser un espacio de encuentro, cohesión y donde transcurre gran parte de la vida que comparten los integrantes del grupo familiar. Con un enfoque histórico, vemos que la forma de la vivienda evolucionó desde las cavernas que se forman por acción de los elementos naturales, hasta los rascacielos de la modernidad, y su estudio puede abarcar áreas del conocimiento humano, como los recursos empleados en su construcción, e incluso el hecho de involucrar a actividades tan complejas como la organización criminal, que contribuyeron de manera significativa, por ejemplo, en el crecimiento urbano de Nueva York (FERRANTE, 2012: 1).

Al realizar este trabajo de grado, se pretende demostrar la siguiente hipótesis: las crisis financieras internacionales, muestra del comportamiento cíclico de la economía, podrían constituir la base para el estudio de la crisis financiera mundial del 2008, la cual genera cambios en el orden mundial y posiciona a países emergentes como protagonistas y que a su vez, generaría oportunidades económicas de negocio, en el mercado inmobiliario del Ecuador.

La línea de pensamiento usada para este trabajo y su respectivo análisis es el estructuralismo, el cual pretende analizar a la economía global y local como estructuras cambiantes y a la vez modificables, en las cuales sus elementos son interdependientes y juegan un papel indispensable, explicando así, las fallas estructurales que dieron origen a las distintas crisis a tratarse y cuáles fueron las modificaciones realizadas como medidas paliativas.

El impacto de una crisis internacional sobre las economías de cada uno de los países, será diferente según su estructura productiva, inserción comercial y financiera, marco jurídico, fuerza de sus sistemas, como también lo han sido las respuestas ensayadas por los gobiernos de cada país.

En el estructuralismo, el crecimiento económico trae como consecuencia bienestar social y las estructuras están en construcción de manera continua, adaptándose y evolucionando para encajar y corregir fallas. Es así que una crisis, puede desencadenar un proceso evolutivo de la estructuras para mejorar a nivel económico; este es el caso del sector inmobiliario, que luego de una crisis y una etapa de recesión, resurge mejorado como una oportunidad financiera y un nicho para invertir.

Este estudio está desarrollado en tres capítulos. El primero, contiene una visión panorámica de las crisis económicas y financieras más relevantes del pasado siglo, abarcando el denominado “Crack” del año 1929, la Crisis del Petróleo, la Crisis de la Deuda Externa Latinoamericana, la Crisis inmobiliaria y financiera de Japón, y la Crisis Asiática, analizándose en todos los casos las causas y efectos, y describiendo el proceso que se dio en cada caso. También se presenta la teoría de los ciclos económicos, que es el enfoque más preciso para comprender las fluctuaciones en el mercado.

En el segundo capítulo, se realiza un estudio de la crisis del año 2008, explicando sus orígenes y efectos más visibles, y describiendo el proceso que se dio. Adicionalmente, se explica la burbuja inmobiliaria, su dinámica, y el papel de la especulación y el exceso de confianza en el mercado, que son los factores evidentes y comunes en cualquier crisis. Se identifican los efectos que sufrieron las finanzas mundiales, y también la economía ecuatoriana, destacándose que Latinoamérica en general recibió el embate con más solvencia y estabilidad que los países industrializados.

En el tercer capítulo, se expone las características principales del mercado inmobiliario ecuatoriano, destacándose los factores que lo hace atractivo para desarrollar negocios inmobiliarios, así como la regulación sectorial que impiden la generación de una burbuja inmobiliaria. Además, se exponen datos generales de la región, y específicos de Argentina, Colombia y Perú, de forma que se tenga un punto de referencia sobre el mercado inmobiliario ecuatoriano.

La realización de esta investigación se justifica, ya que sirve para el desarrollo de estrategias e identificación de comportamientos y oportunidades resultantes de los fenómenos económicos, tanto de estados como de empresas; dos elementos fundamentales en las relaciones internacionales y en el comercio exterior.

La economía representa e influye en todas las ramas de las interrelaciones de los individuos, estados, empresas y organismos internacionales. Los movimientos económicos constituyen, la base e impactan en la sociedad, cultura y política de los estados y por ende, de las personas. A través de este estudio, se obtendrán datos claves sobre los aciertos de otras economías al sacar provecho de las oportunidades resultantes de crisis globales; dichos datos son de utilidad en economías emergentes.

Esta investigación es un aporte a nivel académico, porque se analizan las crisis comprendidas entre el año 1929 y el año 2008, y a profundidad la crisis financiera de 2008, como un punto crucial que originó un cambio en el orden mundial y que generó oportunidades de negocios no solo a nivel global, sino también en la economía ecuatoriana, de manera particular en el sector inmobiliario. Dicho sector es un eje fundamental del desarrollo económico que tiene impacto en todos los actores sociales y que también será analizado a fin de identificar estrategias de compra y venta de bienes raíces tomando a la crisis como un generador de oportunidad y no como un acontecimiento negativo a nivel financiero. De esta manera, se aplicará ambas ramas de la carrera: las relaciones entre individuos y los negocios entre los miembros del sistema internacional.

A nivel social, se identifica los comportamientos en momentos de crisis; estos evidencian de manera clara, las prioridades, actitudes sociales, tendencias y relaciones de los individuos y nos ayudarán a comprender los comportamientos sociales futuros. Además, el sector inmobiliario afecta a cada uno de los actores económicos de la sociedad ecuatoriana.

En el ámbito personal, el tema escogido fue motivado por mi tendencia que ha inspirado la elección de la carrera, la interrelación y correlación entre la

economía y las relaciones internacionales. Y como las decisiones y movimientos económicos mundiales como una crisis cuyo epicentro, se encuentra lejos geográficamente, influyen en economías como la ecuatoriana, en la vida diaria y en el estilo de vida. En la investigación, se proyectará a las crisis como cambios necesarios en la economía mundial y sobretodo como un sinónimo de oportunidad financiera. Esta filosofía de crisis = oportunidad, se puede aplicar a nivel personal para obtener resultados de crecimiento impactantes, evolucionando y adaptándose a los cambios para crear una ventaja generadora de éxito.

CAPITULO I
ANÁLISIS HISTÓRICO DE LAS CRISIS ECONÓMICAS MUNDIALES DE
MAYOR TRASCENDENCIA

1.1. Análisis histórico de las crisis mundiales de mayor trascendencia (1929-1998)

1.1.1. El crack de 1929

Causas

Las crisis no son hechos aislados, todas ellas están caracterizadas por procesos de toda índole: política, económica, social, medioambiental. Por ejemplo, el crack del año 1929, que dio origen a la Gran Depresión, se desató en torno al 24 de octubre de ese año, conocido como el jueves negro, con el crash de la Bolsa de Wall Street. El crash fue causado por la especulación y por el sobreprecio de los valores que cotizaban al alza, y que aquel día, bajaron abruptamente por falta de confianza generalizada, desencadenando el colapso del sistema financiero y la falta de liquidez para la industria (OTERO, 2008: 1).

La década de los años 20 estuvo caracterizada por la bonanza e incremento del empleo y la inversión. En este contexto de pleno empleo y seguridad financiera, los estadounidenses empezaron a invertir en la bolsa, hipotecando sus vidas (OTERO, 2008: 1).

La Reserva Federal quiso tomar medidas preventivas, aumentando en un 1% el tipo de interés y aconsejó a los bancos que la componían que no concediesen créditos para invertir en la Bolsa, no lo hizo porque existían intereses de por medio (OTERO, 2008: 1).

Los salarios quedaban por debajo de los beneficios y de los dividendos, de modo que el poder adquisitivo de las masas, ampliado por la compra a plazos, no podía absorber el volumen de lo que técnicamente era posible producir (RUÍZ, 2008: 1).

El panorama estadounidense de la economía previa a la crisis generaba optimismo en la población, debido al auge que se había experimentado en la industria. En su discurso del año 1928, el presidente electo, Herbert Hoover, afirmó su confianza en erradicar la pobreza para siempre del país del Norte. Asimismo, se observa que el auge del mercado de valores parecía confirmar estas optimistas perspectivas.

Entre el año 1921 y el año 1927, se incrementó la riqueza de los hogares y de las empresas estadounidenses en miles de millones de dólares. Este auge se aceleró en el año 1927, duplicando de nuevo los precios de las acciones en menos de dos años. La febril actividad bursátil hizo que pareciera fácil enriquecerse en Estados Unidos. De estos datos, se destaca que los valores de las acciones tuvieron un repunte alto en la Bolsa de Nueva York y por tanto, sus poseedores podían amasar considerables fortunas en poco tiempo (OTERO, 2008: 1).

El miércoles 23 de octubre del año 1929 salieron a la venta seis millones de acciones cuyos precios estaban a la baja y al día siguiente, el “jueves negro”, el número de acciones a la venta se elevó a más de trece millones; cinco días más tarde, en el denominado “martes negro”, tras una pérdida de más de 24.000 millones de dólares en una sola semana, se colapsó la Bolsa, provocando pánico y desconfianza en los estadounidenses. (OTERO, 2008)

Al aumentar la desconfianza, los ciudadanos querían retirar su dinero de los bancos. Pero las entidades financieras no tenían dichos depósitos porque el dinero estaba invertido en préstamos o inversiones en la misma bolsa de valores, el retiro en masa y la especulación generó la quiebra en cadena de un banco tras otro, de los empresarios, de las compañías y los corredores (OTERO, 2008: 1).

Consecuencias

Durante el período 1929-1933, como consecuencia de la falta de confianza en el sistema bancario y por el efecto dominó que se estaba presentando, la producción del sector industrial estadounidense se redujo en el 46,2%. La

fundición de hierro disminuyó en 79,4%; la de acero, en 76% y la de automóviles, en 80%. De un total de 275 altos hornos existentes en el país, funcionaban sólo 46. Crecía la ola de quiebras. Sólo en 1932 quebraron 31.822 empresas y durante el período de 1930 a 1933 quebraron 106.769, sin contar los bancos. La historia de las crisis de Estados Unidos, ni la de otros países en todo el planeta, conoció semejante catástrofe (AVDAKOV, 1965: 1).

Estas cifras demuestran la contracción económica estadounidense en dicho período analizado, y representan la punta del iceberg del círculo vicioso en el cual el sistema de créditos había generado prestamistas (compañías, bancos, corredores), que deseaban recuperar sus deudas y debido a la iliquidez por la baja en precio de las acciones, debieron despedir a sus trabajadores generando menor liquidez y consecuentemente menor demanda. Según varios analistas, los tres indicadores de una crisis económica son: la desaceleración o crecimiento negativo de la producción (del PIB), el desempleo y la inflación.

Después del Crash de la bolsa y con la descapitalización de las empresas y de la industria, Estados Unidos exportó la crisis a todo el mundo así, de manera cíclica, los precios de los bienes estadounidenses bajaron en relación al resto del mundo, los países que entraban en crisis también abarataban sus precios y dichos bienes reingresaban a los Estados Unidos (RUÍZ, 2008: 1).

Estados Unidos era el principal acreedor e inversionista de los países devastados en la I Guerra Mundial, por lo que al momento de la crisis empezó a cobrar sus deudas pendientes. La banca alemana, por ejemplo, dependía de los créditos americanos, al no tenerlos, el sistema financiero se quebró y para el año 1932, la cifra de desempleados ascendía a 6 millones de personas (RUÍZ, 2008:1).

La crisis económica financiera trajo consigo consecuencias socio-políticas; una de ellas fue el proteccionismo que los gobiernos de los distintos países se vieron obligados a adoptar. La crisis trajo paro, pobreza, exaltación del nacionalismo, desprestigio del sistema democrático y en países como Alemania significó el ascenso del nazismo al poder. Además de las medidas económicas proteccionistas que desencadenarían en guerras comerciales y serían

posteriormente una de las causas de la Segunda Guerra Mundial. (OTERO, 2008: 1).

Soluciones

El trigésimo segundo presidente de los Estados Unidos, Roosevelt, asume la presidencia en el año 1932 e implanta una política innovadora para reactivar el consumo y la inversión, para erradicar los males de la economía norteamericana; implementó el New Deal, una política intervencionista en la cual se prohíbe el atesoramiento y las exportaciones de oro, se devalúa el dólar con el fin de hacer subir los precios en el interior y favorecer las exportaciones, se toman una serie de medidas para proteger los depósitos bancarios (creación de un seguro sobre los depósitos bancarios) y evitar la concesión de créditos destinados a la especulación en la bolsa, entre otras muchas reformas en el sector agrícola, industrial y reformas sociales. La política económica de Roosevelt no mejoró la situación de crisis, pero al menos, contribuyó a disminuir y atenuar su impacto (SILVA, 2008: 1).

1.1.2. La Crisis del Petróleo

Causas

La Crisis del Petróleo del año 1973, tuvo lugar después de un período de crecimiento económico que se detuvo por razones político-económicas. La declaración de inconvertibilidad del dólar en el año 1971 y las devaluaciones del dólar en el período de 1971 a 1973, pusieron fin al sistema monetario de Bretton Woods. La decisión de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) de aumentar el precio del crudo en el año 1973 y de nuevo en el año 1979, terminó con el petróleo barato que había impulsado el crecimiento de posguerra (POLLARD, 2012: 1).

Después del tratado de Bretton Woods en el año 1944, Estados Unidos no mantenía equilibrio entre las exportaciones e importaciones dado que podía pagar su déficit de exportación enviando más dólares a sus acreedores. Esta era la única fuente de la divisa internacional, Estados Unidos tenía una clara ventaja sobre el resto del mundo, considerando que era el único país que podía pagar sus deudas

imprimiendo dinero y el dólar constituía una línea de crédito. No obstante se trataba de un modelo no sostenible en el tiempo (MUELLER, 2010: 1).

Así fue como de las más de 20.000 toneladas de oro que Estados Unidos tenía al término de la Segunda Guerra Mundial, año a año fueron mermando a medida que muchos países (Francia en especial) insistían en canjear los dólares por oro. Esta situación se hizo insostenible en el año 1970 con dos fenómenos inesperados para el gobierno de Estados Unidos: la llegada al pick del petróleo y los resultados adversos de la guerra de Vietnam. Los dos hechos arrasaron con las reservas de oro de Estados Unidos y el país se fue a la quiebra, encubierta con la impresión constante de dólares (MUELLER, 2010: 1).

En los primeros meses del año 1971, Nixon, presidente de los Estados Unidos en ese tiempo, siguió las indicaciones de Milton Friedman, quien le sugirió la idea de dejar flotar al dólar y eliminar la convertibilidad del dólar en oro considerando que la divisa internacional valía por el propio respaldo que ofrecía el gobierno de Estados Unidos, locomotora económica mundial. Así fue como en la mañana del domingo 15 de agosto de 1971, Richard Nixon declaró la inconvertibilidad del dólar en oro y terminó de manera unilateral con el acuerdo de Bretton Woods (MUELLER, 2010: 1).

Desde ese momento, todo el comercio mundial se llevó a cabo usando los dólares que imprimía el tesoro de Estados Unidos, que no es más que dinero fiduciario. Es así que el comercio internacional comenzó a depender de una moneda fiduciaria, producida por la mayor imprenta del mundo. En consecuencia, todos los países comenzaron a acumular dólares, como una expansión del crédito de Estados Unidos que avanzaba sin freno y ahora sin las restricciones impuestas por Bretton Woods (MUELLER, 2010: 1).

El resto del mundo se vio obligado a acumular reservas en dólares y estas reservas tenían que ser siempre crecientes, dado que a la menor señal de que éstas caían en un país, se despertaban los especuladores monetarios que podían atacar la moneda local y destruirla devaluándola (MUELLER, 2010: 1).

La globalización de los años 80, facilitada por esta ampliación de dinero falso, ofreció facilidades a las empresas que, en la búsqueda de mano de obra barata, instalaron sus fábricas en países como China. Este fue el comienzo del proceso de desindustrialización que partió en Estados Unidos y siguió por Europa. Un proceso que destruyó el empleo en los países industrializados y que catapultó a países emergentes (MUELLER, 2010:1).

El desorden del sistema monetario internacional, precipitado por la caída del dólar, fue una de las causas que originó la crisis petrolera. Las dificultades que la guerra de Vietnam estaba provocando en la economía norteamericana llevaron al presidente Nixon, sin consulta previa con ningún otro país, a desligar el oro del patrón-oro. El sistema acuñado en Bretton Woods en el año 1944, que había garantizado la estabilidad monetaria, finalizó (AGUERO, 2011:1).

El déficit de la balanza de pagos creció en Estados Unidos y también la liquidez internacional producida por la exportación del petróleo. Las principales monedas del mundo empezaron a flotar, en un marco de creciente inestabilidad.

Otro de los elementos del origen de esta crisis fue la guerra de Yom Kippur, el conflicto bélico que inició el 6 de octubre de 1973 en Oriente Medio. Egipto y Siria atacan a Israel cuando se estaba celebrando en este país la fiesta judía del Yom Kippur. Debido a este ataque, Egipto recuperó la península del Sinaí; pocos días después Israel pasa a una posición más ofensiva, la guerra duró tres semanas, como consecuencia de la intervención de las superpotencias militares para adelantar el acuerdo. La Unión Soviética era el aliado político y militar de Egipto, mientras que los Estados Unidos lo era de Israel (CHICHIQUE, 2010:1).

La OPEP se encontraba bajo el control de los países árabes, los cuales se sentían afectados por el apoyo occidental a Israel y adoptaron tres medidas drásticas utilizando el control de la oferta del crudo (CHICHIQUE, 2010: 1):

1. Subida del precio del petróleo, desde \$3 por barril. El precio del barril antes de la guerra estaba \$5.1.

2. Embargo de las exportaciones del crudo a los países que en su momento habían apoyado con apertura a Israel (Estados Unidos, Holanda, Sudáfrica, Portugal y Rhodesia)
3. Reducción de las ventas del crudo a los países occidentales que no coincidieron con la causa árabe.

Consecuencias

Las consecuencias de esta crisis surgen por el debilitamiento del consenso posguerra que había impulsado el crecimiento económico y el sistema de bienestar mundial. Las repercusiones económicas por el embargo fueron inmediatas, el aumento del precio unido a la dependencia que tenía el mundo industrializado del petróleo, provocó un fuerte efecto inflacionista y una reducción de la actividad económica de los países afectados. El aumento de los precios del petróleo provocó una contracción de la actividad económica en todos los países industriales. En el año 1975, la mayoría de los países desarrollados experimentaron por primera vez una disminución de su producción desde el año 1945. Los beneficiarios de la crisis fueron los países exportadores de petróleo, tanto a nivel monetario como en términos del control de sus reservas, seguidos por las compañías petroleras (FUENTES, 2009: 1).

El superávit de las balanzas después del año 1974 de los países de la OPEP ascendieron a 68.000 millones de dólares y promediaron los 35.000 millones de dólares anuales en el período de 1974 a 1978, la OPEP obtuvo un excedente conjunto de unos 10.000 millones de dólares lo que equivalía entonces a la mitad del total mundial de las reservas monetarias oficiales. La bonanza económica no fue equitativa en todos los países; es por ello que por ejemplo, en Kuwait la renta per cápita ascendía en el año de 1978 a 15.000 dólares por encima de cualquier país industrial, mientras que Indonesia con 300 dólares de renta per cápita (CENTENO, 1982: 1).

La segunda consecuencia para los países exportadores fue el cambio de propiedad del crudo que era extraído. Antes de la crisis, el crudo pertenecía a las compañías petroleras que lo encontraban; el punto fuerte de estas compañías se

basaba en su acceso a elevadas cantidades de crudo del que podían disponer al costo de su producción más las regalías (alrededor del 12,5 % de los precios de referencia) y la fiscalidad (el 55% de los beneficios teóricos basados en los precios de referencia) (CENTENO, 1982: 1)

Tomando a Kuwait de nuevo como ejemplo, después de la crisis, en el año 1974, concretó un acuerdo con las compañías que operaban en su territorio, Gulf y BP, por el que el 60% del crudo pasaba a ser propiedad de Kuwait, acuerdo que se hizo extensivo a otros países, en los siguientes cuatros años; el proceso quedó completado con la nacionalización de las concesiones por los países productores (CENTENO, 1982: 1).

Con relación a los países consumidores, éstos se enfrentaron a dos problemas, el primero de ellos la escasez del petróleo y el impacto del aumento de precio del barril, el cual se había incrementado en un 400%. Las consecuencias fueron la desaceleración del crecimiento económico y la inflación. Las economías consumidoras que se adaptaron y sobrellevaron los cambios de manera eficiente fueron Estados Unidos, Japón y la República Federal Alemana (CENTENO, 1982: 1).

La República Federal Alemana había aplicado una política monetaria restrictiva desde el año 1972, cuando la inflación había alcanzado niveles superiores al 6%. Es por ello que el Banco Federal de Alemania no puso en práctica medidas para atenuar los efectos del incremento de precios; este país mantuvo la política monetaria aplicada hasta ese entonces. Como consecuencia, la inflación nunca superó los niveles máximos registrados antes de la crisis y para el año 1976, ya había bajado al 4%. Suiza tuvo una respuesta similar (FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, 1996: 112).

En el resto de Europa, la crisis tuvo efectos negativos en la producción y el empleo fruto de la inflación que los gobiernos quisieron controlar a través de medidas monetarias acomodaticias. Francia, por ejemplo, registró una inflación que alcanzo el 14% en el año 1974 y que no pudo ser controlada hasta la siguiente

crisis, registrando 9% para el año 1978 (FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, 1996: 112).

Japón tuvo una inflación a los precios del consumidor de 23% en el año 1974, la más alta registrada en la época de la postguerra, evidenciando así, el hecho de que la economía nipona dependía del petróleo importado. Después de eso, Japón con el objeto de darle un giro a su economía, aplicó medidas monetarias restrictivas y antiinflacionarias, trayendo como consecuencia el descenso de la inflación que para el año de 1978, ya había bajado a 4% (FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, 1996: 112).

Para Estados Unidos, el sistema monetario internacional le permitía un desequilibrio permanente de su balanza por cuenta corriente; además, los déficits de los países europeos que se mencionó, obligaban a estos a conseguir más dólares, que continuaban siendo la pieza clave del sistema monetario internacional y las alzas del petróleo permitieron a muchos pequeños productores a pasar a ser competitivos y obtener beneficios adicionales (CENTENO, 1982: 1).

Para el resto de países en vías de desarrollo o no productores de petróleo, los déficits se elevaron a 183.000 millones de dólares en el período de 1974 -78 y a 39.000 millones para los países de industrialización media. La crisis petrolera trajo como principal consecuencia una reducción en los crecimientos económicos, un incremento de la inflación, incremento del paro y un quebrantamiento de los mecanismos tradicionales optados en los 25 años anteriores (CENTENO, 1982: 1).

Soluciones

Estados Unidos como medida para contrarrestar el fenómeno comenzó su contraofensiva de la mano del secretario de estado Kissinger, con el objetivo de hacer a los países árabes desistir y propuso usar la fuerza para lograrlo. Como respuesta los países como Arabia Saudita y Kuwait, amenazaron con eliminar sus pozos petroleros si se los atacaba (GONZÁLEZ M. S., 2009: 1).

Las consecuencias de la ofensiva árabe deben ser entendidas considerando: la inflación elevada que se vivía y el comienzo de crisis energética. Perjudicando así a las naciones más pujantes. Se preveía una regresión económica, pero nunca de tal magnitud. Los mercados monetarios fueron afectados por el incremento del oro de manera continua (GONZÁLEZ M. S., 2009: 1).

Como se había mencionado, la moneda menos afectada fue el dólar y con ello Estados Unidos fue la potencia menos vulnerable a la crisis petrolera y generó ventajas sobre su competencia directa, Japón y Europa. Así se benefició Norteamérica, afianzando su dominio en el capitalismo mundial (GONZÁLEZ M. S., 2009: 1).

La estrategia de Estados Unidos frente a la crisis fue desviarla hacia sus países dependientes lo que le permitió mantenerse. La mejora en la calidad de la comunicación, rapidez de los transportes y avances tecnológicos redujeron la importancia del ciclo de stocks de la vieja producción en masa, que creaba reservas. El peso del consumo gubernamental y de la parte de los ingresos privados que procedían del gobierno estabilizó la economía. La era de oro había llegado a un final rotundo, pero el desarrollo económico y el intercambio internacional de productos manufacturados continuó y se multiplicó. Las asimetrías tanto sociales como económicas se vieron acentuadas en esta nueva etapa, que había comenzado luego de la crisis del año 1973. Los países ricos se hicieron más ricos y los países en vías de industrialización comenzaron a endeudarse (GONZÁLEZ M. S., 2009: 1).

1.1.3 La Crisis de la deuda externa latinoamericana

Causas

La crisis de la deuda latinoamericana tuvo un carácter financiero y ocurrió entre las décadas de 1970 y 1980, cuando países latinoamericanos adquirieron sumas de dinero elevadas de organismos multilaterales y gobiernos de otros países en calidad de préstamo para financiar sus planes de industrialización, pero fueron incapaces de pagar tales préstamos (AGUILAR, 2010: 1).

Del total de países afectados, se destacan Brasil, Argentina y México, que tenían economías crecientes en aquel tiempo, lo que los calificaba de manera positiva ante sus acreedores. Entre los años 1975 y 1982, la deuda latinoamericana con los bancos comerciales internacionales alcanzó una tasa anual acumulativa del año 20,4%, lo que ocasionó que la región multiplicara por cuatro su deuda externa, pasando de 75 mil millones de dólares el año 1975 a más de 315 mil millones de dólares en el año 1983, lo que representaba el 50% del PIB de la región. Dadas estas condiciones, el servicio de deuda creció rápido, alcanzando 66 mil millones de dólares el año 1982, superando con creces los 12 mil millones de dólares del año 1975. Este fenómeno se asocia al alza repentina y continua en el precio del petróleo y la dependencia de estos energéticos encareció el costo de vida de las economías más poderosas de la región, afectando de manera particular a México (CASAS PADILLA, 2009: 1).

Como resultado del incumplimiento de México en el pago de su deuda externa, los bancos comerciales redujeron o detuvieron la entrega de nuevos créditos a toda Latinoamérica. Considerando que un volumen significativo de estos préstamos fue otorgado a corto plazo, la crisis llegó cuando fue negada su refinanciación. Miles de millones de dólares de préstamos que habían sido refinanciados se convirtieron en deuda de inmediato (THORP & WHITEHEAD, 1986: 31).

Consecuencias y soluciones

La crisis de la deuda externa fue la más severa en la historia de Latinoamérica. Los ingresos de los países y de todas las familias descendieron hasta niveles insostenibles para extensas capas de la sociedad; el crecimiento económico se detuvo. Debido a que era urgente reducir las importaciones, el desempleo en el sector comercial se elevó. La inflación limitó el poder adquisitivo de las clases medias, que son las que ponen en mayor movimiento cualquier economía. En respuesta a la crisis, la mayoría de los gobiernos de la región debieron abandonar sus modelos económicos de industrialización que venían en curso, remplazándolos por la sustitución de importaciones de bienes

manufacturados, habiendo adoptado una estrategia de crecimiento orientada por las exportaciones. Esta estrategia fue incentivada por el FMI, y existieron excepciones como Chile o Costa Rica, países que implantaron reformas en sus economías. Así se inició el proceso de fuga de capitales, de forma especial hacia los Estados Unidos, lo que produjo una depreciación de los tasa de cambio, apreciando el dólar estadounidense, e incrementando el tipo de interés real. En ese período, concretamente entre el año 1980 y 1985, la tasa de crecimiento real del PIB para la región alcanzó apenas el 2,3%. En total, entre el año 1982 y el año 1985, Latinoamérica canceló 108 mil millones de dólares, contribuyendo además a la caída de varios regímenes dictatoriales en la región y todos los países se incorporaron a la vida democrática que caracteriza al continente (GARCÍA BERNAL, 1991: 565-619).

1.1.4 La Crisis del Japón

Causas

La burbuja financiera e inmobiliaria en Japón fue un proceso de revalorización de activos e inmobiliarios. Se dio en ese país asiático entre los años 1980 y 1990. A juicio de los expertos, fue una de las mayores burbujas especulativas de la historia económica del siglo pasado (TORERO MAÑAS, 2004: 18).

Esta crisis tuvo su origen en el alto superávit comercial, mismo que fue aprovechado por los bancos en la compra de tierras y acciones. El precio de estos activos se incrementó exponencialmente en un flujo de ida y vuelta entre el mercado inmobiliario y el mercado de valores. Durante el período de mayor euforia, la masa monetaria creció en promedio el 9% anual (TORERO MAÑAS, 2004: 18).

Además, se observa que entre el año 1955 y el año 1989, en el período posterior al fin de la Segunda Guerra Mundial, el valor de los bienes inmuebles japoneses se elevó en un valor multiplicado por 75, representando el 20% de la riqueza mundial para el fin de dicho período, más o menos 20 billones de dólares, equivalente a cinco veces el total de Estados Unidos, que tenía una extensión 25

veces mayor. Según se expone, tan sólo el distrito metropolitano de Tokio tenía un valor similar que todo Estados Unidos y un solo distrito de la capital nipona valía más que todo Canadá (TORERO MAÑAS, 2004: 19).

El siguiente gráfico ilustra esta espectacular subida en los precios de la vivienda, producida a lo largo de 10 años y la caída que se dio en los siguientes 15 años:

GRÁFICO 1.
SUBIDA Y CAÍDA DE LOS PRECIOS DE LA TIERRA EN JAPÓN. PERÍODO 1980-2005



Fuente: (Porantonomasia, 2010: 1).
Elaboración: (Porantonomasia, 2010: 1).
Recopilación: Cristina Buitrón A.

Estos datos, por sí solos, dan una idea de la distorsión que se produjo en la economía japonesa, con una especulación creciente y que derivó en una sobrevaloración del suelo nipón. Japón todavía está entre las principales economías del mundo y por tanto con un nivel de vida superior a la media de los habitantes del planeta; quienes entienden de geografía coinciden en afirmar que el terreno japonés, por su dimensión, por la sobrexplotación de sus recursos naturales y marítimos, así como su poco favorable situación dentro del círculo del fuego y por tanto su alta vulnerabilidad, que quedó patente en el tsunami del año 2011, son indicadores de que la especulación llegó a extremos inconvenientes para los inversores en bienes raíces (TORERO MAÑAS, 2004: 32).

Consecuencias y soluciones

A fines del año 1984, el índice Nikkei llegó a 11.542 puntos. Cinco años después, en diciembre del año 1989, llegó hasta 38.915 puntos. Tras el estallido de la burbuja, en junio del año 1992, el Nikkei bajaron hasta 15.951 puntos. Los elevados valores bursátiles que se registraron en el período comentado, escondían una rentabilidad exigua de todas las empresas (TORERO MAÑAS, 2004: 35)

Entre el año 1988 y el año 1990, el Banco Central de Japón, considerando el riesgo de inflación en la economía, así como la depreciación en curso del yen ante el dólar, incrementó el interés bancario, que subió de 2,5% hasta 6%. Los precios de las acciones que tenían las diferentes empresas sufrieron una severa caída (hasta el año 1992, el índice Nikkei perdió un 63% de su valor) y los precios de los bienes raíces cayeron hasta lo más bajo posible; se dieron pérdidas para los inversores que especulaban con estos. Como resultado, el sistema financiero entró en una fuerte crisis, que derivó en una recesión económica, desempleo y cierre de diversas empresas, entre ellas el Nippon Credit Bank, una de las entidades financieras fuertes de ese país (GIRÓN GONZÁLEZ, 2006: 78).

La solución que se implantó desde el Estado fue la reforma financiera, conocida como paquete Big Bang, que incluye diversas medidas aplicadas entre el 1 de abril del año 1998 y marzo del año 2001 y que incluyó la venta por acciones de diversas empresas a capitales extranjeros, lo que fue aprovechado por sus competidores europeos y estadounidense, lo que permitió sanear los bancos en un contexto que implicó la reestructuración de la economía japonesa y seguido de la pérdida de liderazgo en Asia por el creciente desarrollo de China. Después de esta crisis y pese a la tragedia natural originada por el tsunami del año 2011, Japón está cerca de recuperar su posición de líder en los mercados financieros internacionales (GIRÓN GONZÁLEZ, 2006: 92-93).

1.1.5 La Crisis Asiática

Causas

Entre el segundo semestre del año 1997 y junio del año 1998, los precios de las divisas, acciones y bonos de varios países del sudeste asiático sufrieron

graves convulsiones. Tailandia presentó los signos iniciales de debilidad, a los que siguieron las complicaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas. Las complicaciones pronto llegaron a Corea del Sur. Taiwán, Singapur y Hong Kong a otro nivel, también sufrieron caídas bursátiles. La peculiaridad de esta crisis es que se constituyó en la primera de la globalización y sus efectos más visibles e inmediatos se dieron entre los habitantes de los países de este continente (VILARIÑO SANZ, 2001: 17). La tabla número 1 resume el comportamiento del PIB en los países involucrados en esta crisis, durante los años en cuestión:

TABLA 1
COMPORTAMIENTO DEL PIB EN LA REGIÓN, 1990-1999 en el 1,25

País	Años				
	90-95	96	97	98	99
Tailandia	9,0	5,5	-1,8	-10,4	4,1
Malasia	8,9	8,6	7,5	-7,5	5,4
Indonesia	8,0	7,8	4,7	-13,2	0,2
Filipinas	2,3	5,8	5,2	-0,5	3,2
Corea del Sur	7,8	7,1	5,0	-6,7	10,7
Hong Kong	5,0	4,5	5,0	-5,1	2,9
Taiwán	6,4	5,7	6,7	4,6	5,7
Singapur	8,6	6,9	8,0	1,5	5,4

Fuente: (VILARIÑO SANZ, 2001: 17).
Elaboración: (VILARIÑO SANZ, 2001: 17).
Recopilación: Cristina Buitrón A.

En la tabla número uno, se puede advertir que Tailandia sufrió la primera decaída en el año 1997, mientras los demás países mantenían un crecimiento positivo y moderados en algunos casos, pero el siguiente año (1998), el indicador macroeconómico se desploma, como consecuencia de factores que se explican de manera resumida, hasta recuperarse en el año 1999.

En este sentido, se observa que un factor fundamental para entender los orígenes de esta crisis fue la inversión que se dio en todos estos países con capital extranjero, con incidencia en el sector productivo y el mercado inmobiliario, habiéndose creado muchas empresas que producían artículos complementarios para otros. De esa forma, se gestó una deformación de la economía, pues las

finanzas dispusieron aumentar la liquidez y los capitales extranjeros vieron así un entorno ideal para asegurar un alto retorno de sus inversiones, pero como consecuencia, se generó una infraestructura productiva que al final resultó subutilizada. Debe destacarse, además, que las finanzas en estos países se encontraban desregularizadas y la ausencia de control, que era atractiva para los inversores, pero tenía efectos contraproducentes. En resumen, el peso de la inversión resultó un factor negativo, porque es difícil mantener la eficacia de la inversión con volúmenes tan elevados (VILARIÑO SANZ, 2001: 19).

Consecuencias y soluciones

Las consecuencias se dieron tanto en el Asia, trascendiendo los límites de los países involucrados, como fuera del continente. Se enumeran los principales efectos en ambos contextos (INSTITUTO L.R. KLEIN, 1998: 1).

En Asia:

- Severas reducciones en el valor de las monedas nacionales.
- Reducción de participación en el mercado bursátil.
- Baja de los precios de activos en varios países asiáticos.
- El Producto Bruto Interno en dólares nominales de los países del Sureste Asiático cayeron de U\$D 9,2 mil millones el año 1997 a U\$D 2,18 mil millones el año 1998, sufrieron un desplome del 31,7% en el referido período.
- Muchos negocios, algunos de larga trayectoria, colapsaron.
- Se incrementó de forma acelerada el desempleo, con lo cual millones de personas cayeron por debajo de la línea de pobreza entre 1997 y 1998.
- Conmoción política, produciéndose las renuncias del presidente Suharto en Indonesia y del primer ministro Chavalit Yongchaiyudh en Tailandia.
- Incremento general del sentimiento anti-occidental.

- Un fuerte volumen de la inversión norteamericana en Tailandia fue retirado, siendo reemplazada por inversión europea; la inversión japonesa se sostuvo.

EN EL RESTO DEL MUNDO

- Los inversionistas internacionales dejaron de prestar dinero a países en desarrollo, lo que derivó en la ralentización económica en varias regiones del mundo.
- El shock redujo el precio del petróleo, que bajó USD 8 por barril a fines del año 1998, provocando un contratiempo financiero en los países miembros exportadores de petróleo. Como consecuencia ulterior y en una suerte de “efecto dominó”, esta reducción dio paso a la crisis financiera rusa en el año 1998.
- Un colapso mayor fue evitado cuando el Federal Reserve Bank de Nueva York organizó el pago de una fianza de USD 3.625 millones.

La recuperación fue lenta y más que la recuperación financiera, como se vio en distintos puntos, se requiere recuperar la confianza, la cual es una variable intangible y es fundamental para la puesta en marcha de cualquier negocio. A raíz de esta crisis, los países ejecutaron diversas medidas para evitar futuras complicaciones, como el incremento de las reservas internacionales, o la estrategia japonesa de debilitar su moneda frente al dólar, reestructurar sus economías hasta generar un superávit de cuenta corriente, a fin de formar reservas en moneda extranjera (INSTITUTO L.R. KLEIN, 1998: 1).

1.2. Teoría de los ciclos económicos

1.2.1. Medición Estadística

La medición estadística es la principal herramienta de la cual disponen los economistas para explicar los procesos de auge, caída y recuperación en un ciclo económico. Para una mejor comprensión, se considera que los ciclos económicos tienen dos características principales: La primera, es el movimiento conjunto entre las variables económicas individuales. La medición histórica se da mediante el análisis de cientos de variables, incluyendo las de salida de productos básicos, los

ingresos, precios, tasas de interés, transacciones bancarias y servicios de transporte. Se utilizan los grupos de los puntos de inflexión en esta serie individual para determinar las fechas mensuales de la inflexión. El segundo elemento es la división de los ciclos económicos en fases. Su análisis trata expansiones por separado de las contracciones. Por ejemplo, ciertas series se clasifican como adelanto o retraso, dependiendo del estado general de las condiciones del negocio (DIEBOLD & RUDEBUSCH, 1996: 1).

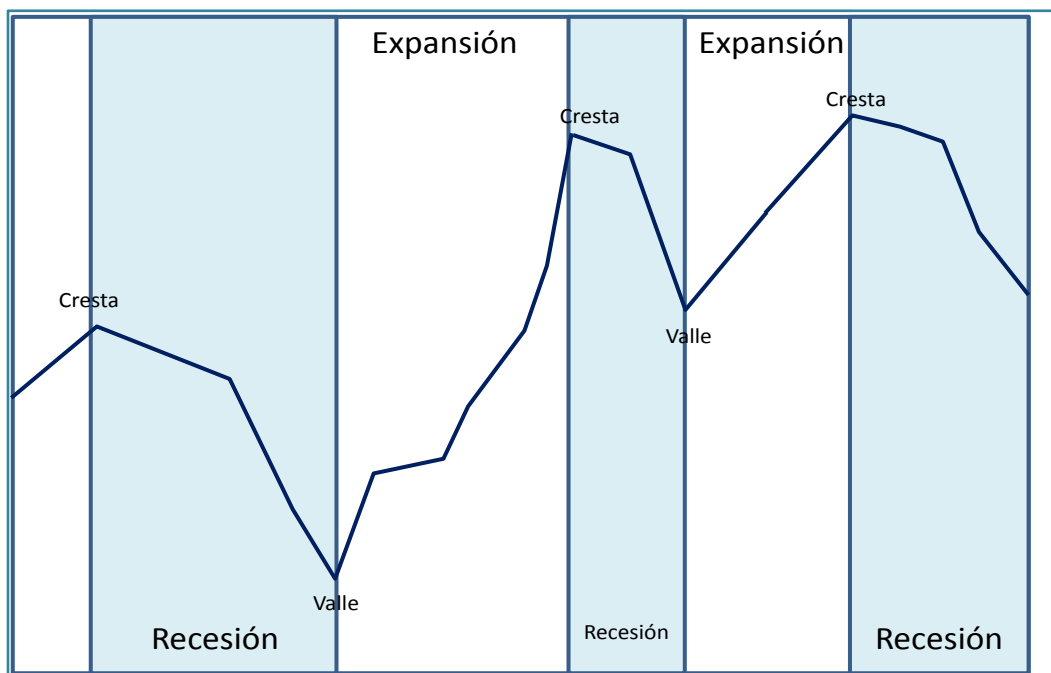
1.2.2 Fases

Los estudios que buscan explicar los ciclos económicos convergen en la identificación de los procesos económicos en tres fases diferenciadas: auge, expansión y recesión. Todos los países del mundo, que también reciben la denominación de “economías nacionales” o “economías”, atraviesan por esas fases y el crecimiento se ve limitado por la recesión, que puede entenderse como desaceleración o estancamiento, hasta una fuerte y abrupta caída en picada. Cuando esta fase se da a gran escala (involucrando varias economías nacionales) y por un tiempo prolongado, recibe la denominación de depresión, a la que a su vez sigue otro inicio de bonanza económica (SAMUELSON & NORDHAUS, 2010: 439).

Este estudio se desarrolla prestándose especial atención a la última fase o etapa: la caída de una economía en crecimiento; también se explica las otras fases, por lo que en este subtítulo se desarrollan de manera resumida tales explicaciones. Para ello, se define un ciclo económico como el conjunto de fluctuaciones del producto, el ingreso y el empleo nacionales de toda la economía, en sus tres sectores y cuya duración varía de dos a diez años, y en ocasiones puede abarcar períodos más extensos, tiempo en el que se produce la expansión o contracción de parte de los rubros de una economía nacional (SAMUELSON & NORDHAUS, 2010: 438).

GRÁFICO 2.

CICLO DE LA ECONOMÍA, QUE EXPLICA LA EXPANSIÓN Y LA RECESIÓN



Fuente: (SAMUELSON & NORDHAUS, 2010: 438)
Elaboración: (SAMUELSON & NORDHAUS, 2010: 438)
Recopilación: Cristina Buitrón A.

Ampliando la explicación, con base en el gráfico provisto por los autores, se observa que la cresta (también denominada “cima”) es el punto más alto que alcanza una economía en expansión y que, por diversas circunstancias, no puede seguir creciendo y se produce un proceso de caída, que, como se mencionó, puede ser lento o brusco. Esto se traduce en la reducción del PIB, la riqueza total generada por los sectores primario, secundario y terciario de una economía nacional, el crecimiento del desempleo y por consiguiente, la disminución del poder adquisitivo de la población y que, cuando se complementa con el alza de los precios en los artículos básicos (inflación), se tiene como resultado la contracción de la economía: la recesión, hasta llegar a un punto límite, a partir del cual se inicia un proceso de recuperación o nueva expansión.

1.2.3. Clases

La clasificación de los ciclos económicos no es una labor exenta de polémica, pues diversas instituciones especializadas, como el National Bureau of Economic Research es un organismo para el cual los ciclos solo se definen por

sus fases de expansión y recesión, sin dar mayor importancia al tiempo que esos duran. Sin embargo, existen otras clases de ciclos, considerando que los ciclos económicos pueden ser generales o sectoriales.

Los generales serían: 1) Cortos, también denominados pequeños o de Kitchin, con una duración aproximada de 40 meses; 2) Medios, o de Juglar, 8 años y medio en promedio; se distinguirían por la presencia de auges y crisis cíclicas intercaladas; y, 3) Largos, también denominados de ondas largas o ciclos de Kondratieff, con una duración aproximada de 50 a 60. En los ciclos largos, la expansión presenta ascensos prolongados y más fuertes, en tanto las crisis son suaves y las recesiones, cortas. Durante la depresión, los ascensos son débiles y cortos, las crisis fuertes y las recesiones, prolongadas, hasta alcanzar el grado de depresiones económicas generales (GIUDICE BACA, 2010: 1).

Los ciclos sectoriales, en cambio, se producen en rubros específicos de una economía nacional, como el sector de la construcción, que tendría 18 años en promedio. Por otra parte, Ralph Nelson Elliott, al observar las fluctuaciones de la Bolsa de valores, encontró dentro de cada ciclo (del más largo hasta el más corto) ocho "ondas": tres impulsos de ascenso con dos correcciones y luego dos descensos con una corrección (GIUDICE BACA, 2010: 1).

1.3. Los ciclos económicos y la crisis

1.3.1. Características de la crisis

Las principales características de las crisis, sean generales o sectoriales, son las siguientes (SAMUELSON & NORDHAUS, 2010: 440):

- Caída en la inversión pública o privada.
- Restricción de créditos.
- Baja o estancamiento de la productividad.
- Cierre de fábricas y otras empresas.
- Elevación de las tasas de interés.
- Despido de trabajadores.

- Encarecimiento o desabastecimiento de materias primas, alimentos y otros bienes de primera necesidad y de capital.
- Dificultades para sostener los servicios de asistencia social.

1.3.2. Teoría de las Crisis

La historia económica, desde el tiempo en el se cuenta con el registro de datos, muestra que ninguna economía crece con un patrón uniforme o regular. Un país, un bloque o toda una región, pueden tener varios años de expansión y prosperidad económicas, con un rápido incremento en el precio de las acciones (como a principios del siglo XXI). Pero después, el optimismo exacerbado puede convertirse en pesimismo irracional, como sucedió durante el estallido de la burbuja inmobiliaria, cuando los prestamistas dejaron de emitir hipotecas o préstamos para casas y automóviles en condiciones favorables, los bancos limitaron el flujo de crédito a las empresas y el gasto se contrajo. En consecuencia, el producto nacional disminuye, el desempleo repunta y los beneficios e ingresos reales se contraen.

Una vez que se toca fondo, se inicia la recuperación que puede ser total o parcial, lenta o acelerada y puede ser tan fuerte que conduzca a una nueva bonanza. La prosperidad puede significar un período largo y sostenido, de un incremento exponencial de la demanda, abundancia de empleo y niveles de gasto cada vez mayores, lo que se traduce en un nivel de vida mejor, al menos en términos materiales, concretos. De la misma manera, puede ser un fenómeno rápido, inflacionario o especulativo, seguido por otra recesión (SAMUELSON & NORDHAUS, 2010: 438).

Debe recordarse que cuando los costos de vida se incrementan, pero no los salarios y además se produce el crecimiento del desempleo, la prioridad para ciertos sectores de la población dejan de ser artículos suntuosos o indicadores de bienestar, como el automóvil, los televisores con tecnología de última generación o los viajes de placer, para concentrarse en la adquisición de comida, vestimenta y la vivienda. Cuando la situación se extiende por un período prolongado, la economía termina por colapsar, cerrándose las muchas fábricas, agudizándose el

desempleo y por consiguiente, la depauperación de las condiciones de vida, incrementándose la emigración a países vecinos o a destinos más lejanos. La inversión suele desplomarse y la vivienda es la primera en caer, sea como efecto directo de la crisis financiera, o porque los entes reguladores elevan la tasa de interés para detener la inflación (SAMUELSON & NORDHAUS, 2010: 439-440.)

Una vez superado el momento de recesión, se produce una nueva etapa de bonanza, caracterizándose por ser inverso al período antes descrito, con nuevas empresas que se abren y prosperan, ocupándose nuevas y más numerosas plazas de empleo y el consiguiente incremento del poder adquisitivo de las familias y ya satisfechas las necesidades primarias, los individuos se concentran en satisfacer sus necesidades superiores, entre las cuales, muchas veces, también se encuentra la vivienda, sólo que a diferencia de un período de recesión, donde el interés será procurarse una vivienda arrendada y en un barrio modesto, en una etapa de expansión este interés se concentrará en la vivienda propia, de preferencia en un sector urbano en el que predomine la clase media o clase alta.

La teoría puede ofrecer respuestas a las interrogantes para cualquier fenómeno económico, pero no siempre ofrece el modo de evitar aquellos que mayor daño pueden ocasionar a las sociedades humanas, pero sí es posible, a partir del conocimiento adquirido, generar respuestas que mitiguen sus efectos y que permitan aprovechar los momentos de mayor dificultad.

CAPITULO II

LA CRISIS FINANCIERA DEL AÑO 2008

En este capítulo, se presenta un análisis detenido de las causas, desarrollo y efectos de la crisis financiera del año 2008, para luego centrar el interés en la burbuja inmobiliaria que se constituyó en el foco de atención por parte de los especialistas. La afirmación extendida de que la crisis financiera mundial del año 2008 empezó en Estados Unidos no es del todo exacta, porque los problemas iniciales en las finanzas globales guardaban relación con las hipotecas subprime, que se originaron en Estados Unidos. (SHILLER, 2008: 9).

Las primeras manifestaciones se dieron en EEUU, pero no se puede afirmar de manera categórica que el fenómeno correspondiera exclusivamente a la sociedad estadounidense, pues no se deberían confundir los primeros síntomas de la crisis con la causa medular de la misma, considerando que esta tuvo sus orígenes en las burbujas del mercado financiero y del mercado de valores elementos del mercado internacional (SHILLER, 2009: 9).

Con estos factores, las burbujas del mercado financiero y del mercado de valores, se inicia este análisis, para luego dar más atención a la burbuja inmobiliaria y sus consecuencias durante los pasados años en el mundo.

2.1. Análisis de la crisis

2.1.1. Origen

La crisis económica mundial del 2008 comenzó con la explosión de la burbuja inmobiliaria estadounidense en 2005, tras un largo período de incesante incremento de precios de las viviendas. (DOMINGUEZ, 2012: 1). Se debe evitar confundir los síntomas con las causas últimas como se mencionó, por lo que se analizan las burbujas del mercado financiero y del mercado de valores que se dieron en los años precedentes (SHILLER, 2009: 9).

En este sentido, se identifican los siguientes factores que contribuyeron a la generación y posterior estallido de la burbuja inmobiliaria (SHILLER, 2008: 49-53):

- El período del *boom* inmobiliario fue el triple de largo que el período de tipos bajos de interés y esto se aceleró cuando la Reserva Federal aumentó los tipos de interés en 1999;
- El impacto de esta flexibilidad en la política monetaria quedó amplificado por el número de hipotecas de tipos variables que se emitieron después del año 2000, de manera especial a los prestatarios de las hipotecas *subprime*;
- La Reserva Federal de EEUU recortó su índice de referencia en 1% a mediados del año 2003, manteniéndolo estable durante un año, lo que coincidió con un período de rápido crecimiento en el precio de la vivienda;
- Las hipotecas con tipos de interés variable eran habituales porque las personas afectadas por el pensamiento de la burbuja que querían invertir en propiedades inmobiliarias exigían esta clase de productos;
- Las agencias de calificación que evalúan los productos hipotecarios insistían en otorgar puntuaciones máximas (AAA) a productos que demostraron ser vulnerables, porque estas mismas agencias creían que la burbuja no estallaría;
- El fracaso de las agencias reguladoras para poner orden en una dinámica de préstamos agresivos;
- La falta de sensación de urgencia entre las agencias reguladoras favoreció el hecho de que no concibieran una crisis de la vivienda de la magnitud que se vivió posteriormente.;
- Las mismas personas responsables de la supervisión de estos fenómenos se vieron atrapadas en las elevadas expectativas de futuros incrementos en el precio de la vivienda, al igual que el público general.

Con estos antecedentes configurados, en los años precedentes a 2005, los prestamistas empezaron a usar una práctica que se denomina crédito “subprime”, cuyo objetivo era otorgar préstamos a personas que en circunstancias normales no podrían acceder a una hipoteca para una casa por existir mayor riesgo de impago (DOMINGUEZ, 2012: 1).

La característica de estas hipotecas subprime era que empezaban con un interés bajo para luego elevarse. Superficialmente y al principio, parecía una estrategia que permitía ganar a todos *shareholders* de los bienes raíces, tanto las empresas de construcción como los agentes inmobiliarios y las compañías de materiales; y los consumidores eran felices: tenían casa propia por primera vez en sus vidas. (DOMINGUEZ, 2012: 1)

La industria se encontraba al margen del gobierno estadounidense tras décadas de firme desregulación por parte del partido republicano (KEATING, 2008: 1). Dado que el negocio con este tipo de hipotecas iba creciendo, a los bancos se les acababa el dinero, por lo que la solución para estas instituciones era fácil: acudir a financiamiento por parte de bancos extranjeros. (DOMINGUEZ, 2012: 1).

Sin embargo en 2005, llegó el vencimiento de la mayoría de préstamos que debían pagarse por personas que carecían de un perfil crediticio, sin un empleo fijo, sin ingresos fijos y sin garantías que avalaran el crédito otorgado. (DOMINGUEZ, 2012: 1).

Muchos de los propietarios no pudieron pagar o refinanciar los préstamos. La crisis debió permanecer en los propietarios de las viviendas en Estados Unidos, pero tanto ellos como los bancos habían trasladado la deuda a los inversores. Los activos de la deuda se repartieron y se vendieron a otros inversores y a bancos de todo el mundo. (DOMINGUEZ, 2012: 1)

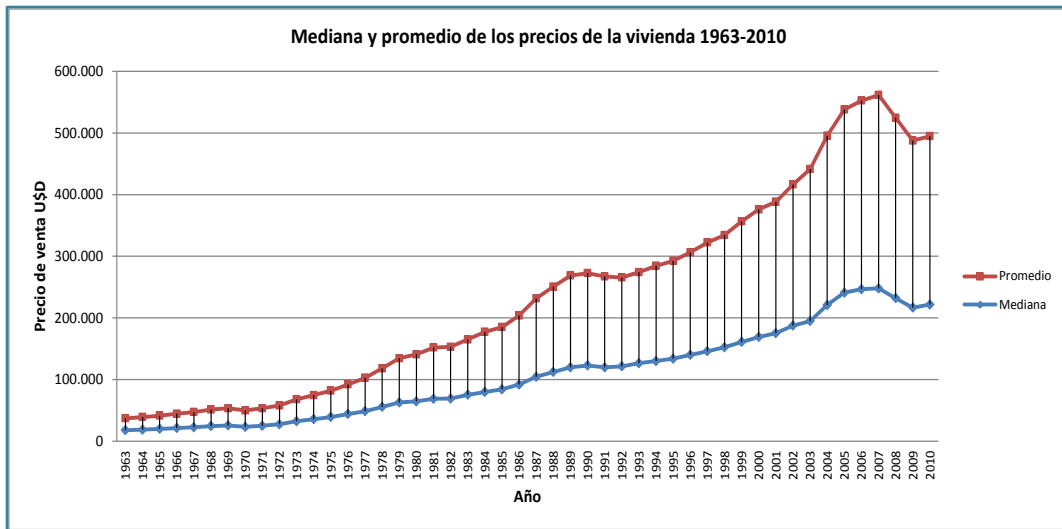
2.1.2. Desarrollo

La inestabilidad financiera empezó con las hipotecas subprime. Sin embargo, se vio agravada por condicionantes económicos: bajada de precios de

la vivienda, subida de precios en los productos básicos (los alimentos y el petróleo), disminución del consumo, pérdida de empleos, dificultad de los exportadores para obtener créditos y aumento de la inflación (PEREZ, 2009: 1).

El Anexo A y el gráfico número 3, permiten comprender la evolución del precio de la vivienda entre el año 1963 hasta el año 2010.

GRÁFICO 3.
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN EEUU



Fuente: (GOVERNMENT, 2011: 1)
Elaboración: Cristina Buitrón A.

Como se aprecia en la en el anexo A y el gráfico número 3, la evolución que siguió el precio de la vivienda en EEUU desde el año 1963 hasta el año 1990 se mantuvo en alza, pero con incrementos moderados, tanto en el precio promedio como en la mediana. En los años 1991 y 1992 se produce un descenso también moderado, al que siguió un incremento, entre el año 1997 y el año 1998 en especial, para luego subir entre el año 2004 y el año 2007, año en que se inicia de manera formal la crisis del año 2008. El año 2010, la mediana los precios vuelve a los valores del año 2004, en tanto que los valores promedio descienden por debajo del que tenían el mismo año.

Debe recordarse que la crisis era inmobiliaria y también tenía carácter bursátil, al considerar que parte de la expansión tarde o temprano llega a otros sectores. Entre el año 2003 y el año 2006, el Dow Jones se incrementó, sin tener

en cuenta los dividendos, un 45%, el S&P 500 un 55 % y el IBEX un 125 %. Se desarrollaron numerosas dificultades para compañías de primer nivel como Citibank, Bear Stearns, Fannie Mae y Freddie Mac, Lehman Brothers, Merrill Lynch, AIG, algunas de las cuales fueron fusionadas con otras empresas, otras quebraron y otras fueron rescatadas por el gobierno norteamericano. El sistema financiero, al no poder recuperar el valor de los créditos otorgado, por la caída del precio de los inmuebles, debe comenzar a vender sus inversiones en activos financieros haciendo caer el precio de las acciones y bonos, afectando así el valor del mercado de las inversiones del sistema en general (RAVIER, 2008: 1).

En el informe económico mundial del FMI para el 2012, Pierre Blanchard, el jefe de los economistas del Fondo Monetario Internacional, establece que la crisis mundial y sistemática se proyecta por lo menos una década, desde el 2008 hasta el 2018. Desde su origen, desarrollo, hasta el futuro restablecimiento de del equilibrio económico-financiero mundial, necesario para el crecimiento, pasarán diez años hasta alcanzar niveles aceptables en cada uno de los índices a nivel global. Se destaca en el informe del FMI como principales problemas el déficit fiscal y el elevado endeudamiento público. En el plano social sobresale el desempleo (FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, 2011: 1).

Se destacan cuatro variables globales de la crisis (MARCET, 2008: 58-60):

- Pérdida de capitalización bursátil: entre julio del año 2007 y mayo del año 2008, los mil mayores bancos del mundo que cotizaban en la Bolsa vieron bajar su valor en 690.000 millones de €.
- Pérdidas globales admitidas por las entidades: a fines de abril del año 2008, la banca de EEUU y Europa habían admitido pérdidas por valor de \$ 280.000 millones.
- Emisiones de acciones y bonos de las entidades para recapitalizar sus balances: sumas por encima de los \$ 100.000 millones y € 30.000 millones fueron repuestos por la banca, a través de la emisión de acciones y bonos, pero el desafío para cubrir esas sumas se plantea como de gran magnitud.

- Pérdidas estimadas globales del sector: más de \$ 900.000 millones en hipotecas subprime fueron reconvertidos en vehículos de inversión, en tanto que se calculan pérdidas de \$ 300.000 millones y que se habría generado un “agujero financiero” por más de \$950.000 millones en activos y créditos en el período 2007-2009. También resultarían afectadas las aseguradoras y los fondos de pensiones.

La siguiente tabla permite visualizar de manera más esquemática el proceso descrito:

TABLA 2
DAÑOS OCASIONADOS POR LA CRISIS EN LA BANCA (JULIO DEL AÑO 2008)

Entidad	Pérdidas (Millones €)	Recorte empleos	Posible eliminación empleos 2007-2009
Citigroup	2.000	1.200	42.000
Merrill Lynch	5.996	0.100	6.300
UBS	24.940	0.500	9.500
HSBC	1.554	0.650	ND
Royal Bank of Scotland	0.885	D	ND
Morgan Stanley	0.400	0.940	ND
Bank of America	0.221	0.650	ND
J.P. Morgan	0.337	00	ND
Credit Swisse	0.365	20	ND
Credit Agricole	0.061	D	ND
Deutsche Bank	0.904	70	ND
Wachovia	0.700	D	ND
Société Générale	0.126	D	ND
Lehman Brothers	0.921	D	ND
Barclays	2.600	D	ND
BNP Paribas	0.200	D	ND
Otros	0.000	.500	ND

Fuente: Marcet (2008: 62)
Elaboración: Marcet (2008: 62)
Recopilación: Cristina Buitrón A.

En la tabla número dos, se evidencia un fuerte impacto negativo de la burbuja inmobiliaria del año 2008 en las finanzas de los bancos anotados. Se debe recordar que al tratarse de un sector sensible, cualquier perjuicio que sufre el sistema bancario repercute a su vez en otros sectores, en especial los directamente vinculados, como las empresas inversoras y aquellas que perciben créditos, se infiere así que la crisis trae consigo varias causas (MARCET, 2008: 62):

- La banca de EEUU y Europa se vio afectada a partir de la insolvencia de sus clientes, por las razones antes detalladas.
- El efecto inmediato en la interrupción de flujo de efectivo en una entidad financiera se da en el recorte de personal.
- Las instituciones sufrieron las pérdidas más representativas, pero por el volumen de su patrimonio, sumado al capital disponible, podrían haber enfrentado con mejores posibilidades la crisis generada.

2.1.3 Efectos

Las consecuencias fueron de tipo económico, social, financiero, una de las primeras y que desencadenó problemas fue la falta de liquidez, por la falta de confianza, que trajo consigo una deflación en los precios, porque por falta de consumo las empresas tuvieron un excedente de producción y se vieron obligadas a sobre ofertar sus productos para generar liquidez (ACABOZA, 2010: 1).

La caída de los ingresos y resultados de los bancos, depreciación de activos, al haber dado impulso al sector inmobiliario, los bancos de EEUU y España en especial, se vieron afectados en el retorno de los créditos, tanto en capital como en intereses (MARCET, 2008: 75).

Este hecho afectó a las familias, porque debido a que las empresas fueron afectadas con la crisis, despidieron a los empleados; lo que causó un aumento en la tasa de desempleo. Esto generó que las familias consumieran menos y tiendan a ahorrar un mayor porcentaje de sus ingresos (ACABOZA, 2010: 1).

El gobierno estadounidense, con el fin de tratar de solucionar este problema generó programas para ayudar a los bancos y al sistema financiero, lo que haría que la economía se reactivara y saliera del 'circulo vicioso'. Para estos programas el gobierno aumentó su deuda y déficit público, lo que hizo que el dólar pierda credibilidad y se devalúe. (ACABOZA, 2010: 1)

Debido a la globalización, muchos países fueron afectados de la misma manera. Esto se confirmó cuando a finales del 2009, empezó la crisis Europea, donde mucho de los países tenían ya un déficit entre 5% y 13% de su PIB (ACABOZA, 2010: 1)

Ecuador no fue la excepción, en el país, la crisis se evidenció con el desplome de los precios del petróleo, la caída de los aportes ecuatorianos que constituyen el segundo rubro, tras el petróleo, en la economía ecuatoriana. En el segundo trimestre del año 2008 se registró un descenso del 6,3% con respecto al primer trimestre y un 7,7% respecto al mismo período del año 2007. El 44,9% de las remesas de los emigrantes ecuatorianos proviene de Estados Unidos y el 42,2% de España. De estas remesas dependen cientos de miles de ecuatorianos directa o indirectamente (PÉREZ, 2009: 1)

Además de la caída de las exportaciones de los principales rubros, debido a que la crisis en el primer mundo afecta el bolsillo de los importadores, lo que, afecta a las exportaciones ecuatorianas: de banano, camarón, flores y cacao. Y el descenso de inversiones extranjeras. América Latina tuvo menos recursos debido a la volatilidad de los mercados, disminuyó el dinero para prestar en el mercado internacional y menos dinero para inversiones (PÉREZ, 2009: 1).

Para encontrar posibles soluciones el G20, se reúne en Washington en el 2008, en la cual los jefes de Estado y de Gobierno dieron a conocer una declaración final en la que se perfilan las reformas para enfrentar la crisis. En esencia, se trata de un plan de acción que incluye la adopción a escala nacional de medidas de estímulo fiscal para hacer frente a la recesión y la puesta en marcha de colegios de supervisores para controlar a los bancos del mundo.

Además de alentar una mayor participación de los países emergentes en los organismos internacionales (DELGADO, 2009: 1).

Sin embargo, los resultados fueron modestos y la promesa de una respuesta que dejó la cumbre de Washington en noviembre del año 2012 se deshizo ante la falta de medidas eficaces y la intensidad de la crisis que golpeaba con mayor fuerza a los países desarrollados, es así que se da la cumbre de Londres, en la cual surge el compromiso de los miembros de contribuir a la recuperación de la demanda global, mediante la capitalización de los organismos financieros multilaterales y la ejecución, ya en marcha, de medidas fiscales y monetarias domésticas. La diferencia respecto a la primera cumbre de Washington, que inició los procesos de diálogo de alto nivel sobre la crisis, estriba en que, en esta oportunidad, se adoptaron o comprometieron medidas efectivas y se acordó avanzar en la reforma de los organismos multilaterales de crédito y la reestructuración regulatoria y de supervisión del sistema financiero internacional (STANCANELLI, 2009: 1).

El 6 de abril del año 2013, en la ciudad de México el G20, trata con preocupación a la crisis financiera que padece buena parte de los mercados internacionales desde el año 2008, por lo que urgieron a que se involucre a los congresos nacionales y a la ciudadanía en las iniciativas legislativas que generen empleo y nuevos acuerdos comerciales (CONTRERAS, 2013: 1)

2.2. La Burbuja Inmobiliaria

La burbuja inmobiliaria no es más que una forma de una perniciosa conducta especulativa por parte de los actores involucrados en los negocios de bienes raíces. El sector de la construcción constituye uno de los indicadores fundamentales para determinar la economía de un país, el alza en los costos del producto final (la vivienda), como resultado de la compra con fines de reventa, conduce a una espiral de elevación en diferentes áreas de la economía, distorsionándose un proceso que podría considerarse normal. Uno de los factores que contribuye a su desarrollo es el crecimiento urbano y la consecuente demanda incrementada de bienes inmuebles (SHILLER, 2009: 70).

Sobre la especulación y sus efectos en la economía y las finanzas hay estudios, remarcando algunos de ellos su interés por sus efectos en la producción y consumo de alimentos (FRANCO & CASCANTE, 2012), en el sector bancario (AMIEVA & URRIZA, 2000), otros exploran sus efectos en la totalidad de la economía (SOTO, 2012) y en los mismos se coincide en señalar la codicia y el exceso de confianza como los principales factores que desencadenan este proceso. También se hace hincapié en que la crisis del año 2008, como todas las demás, no fue algo que se dio de la noche a la mañana. Uno de los factores que habría favorecido este proceso, en concreto, se habría dado a partir de la desregulación y liberalización financiera en las décadas de 1970 y 1980 (SOTO, 2012: 48).

Así, se infiere que el estallido de la burbuja inmobiliaria no fue algo que afectó solo al sector de la construcción y comercialización de viviendas uni o multifamiliares en EEUU, sino que, como toda crisis, acarrió a otros sectores vinculados, en forma directa o indirecta, como el transporte, los fabricantes de estructuras de acero, cemento, comercializadores de todo tipo de material, entre otros (SHILLER, 2009: 70).

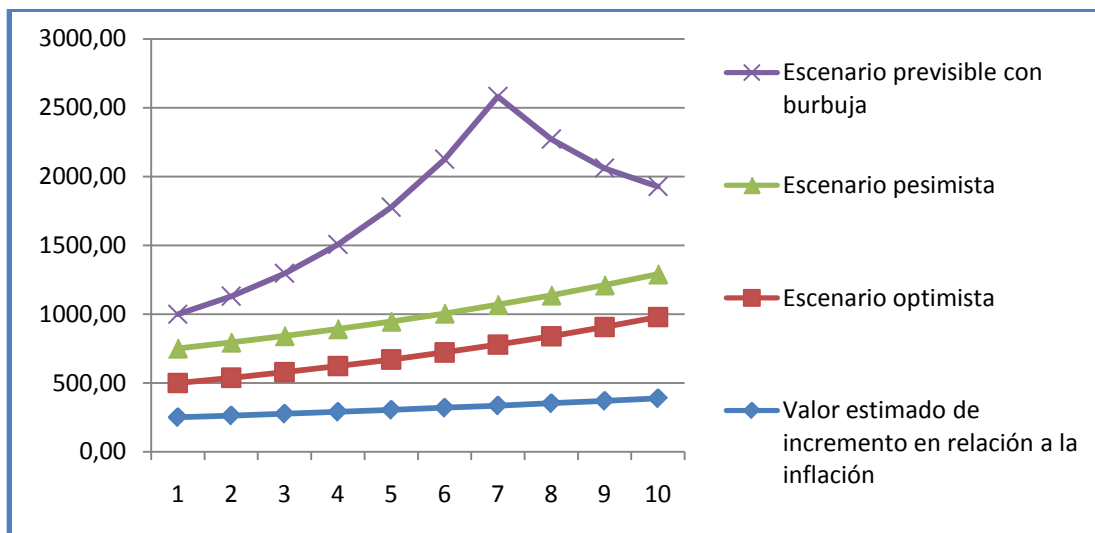
Puntualizando el interés en la burbuja inmobiliaria, se observa que esta se da, como cualquier otra burbuja, como resultado de sobrevalorar un bien, en opinión de los expertos, cualquier activo debe valuarse por su valor intrínseco, lo cual implica sobre todo un asunto de actitud por parte de los inversores respecto a sus inversiones, resaltando, en este sentido, el enfoque de bases firmes, considerado un método lento pero seguro para enriquecerse y que se caracteriza por no dar al activo un valor mayor a su valor real (SAMUELSON & NORDHAUS, 2010: 477-478).

La idea misma de burbuja, llevado a términos de la física básica, se trata de una capa de líquido con dos finas películas de jabón y agua que forman una esfera hueca. Hasta acá, la analogía del cuerpo descrito concuerda con el fenómeno financiero que se estudia, al tratarse de una serie de acciones basadas en la emoción y el exceso de confianza, que hacen crecer artificialmente los

precios de un bien o servicio cualquiera. A inicios del siglo XXI, se dio un fenómeno similar, con las empresas que tenían su principal mercado en internet, que dieron origen a la “burbuja.com”. Otra característica de las burbujas es que duran unos pocos segundos y luego estallan solas o por contacto con otro objeto. En este caso, el estallido de una burbuja inmobiliaria se daría al hallar su punto máximo de crecimiento y una de las explicaciones teóricas halladas es la del “más tonto”, según la cual el mercado está conformado también por optimistas que adquieren un bien sobrevaluado (un departamento o cualquier otra cosa), con la esperanza de venderlo después a otros optimistas rapaces (más tontos), hasta llegar al más tonto de los tontos, que adquirirá el bien a un precio exorbitante, pero sin poder venderlo a nadie más (SHILLER, 2009: 71).

El descenso de los precios en sí no es un indicador alarmante. Lo que constituye un verdadero motivo de preocupación y de pánico, es el descenso brusco que se produce en un período corto de tiempo y a niveles por debajo de las expectativas pesimistas. Ilustrando esta explicación en la el anexo B y en le gráfico número 4 a continuación:

GRÁFICO 4.
 MODELO DE EXPLICACIÓN DEL INCREMENTO DE PRECIOS EN LA VIVIENDA, CONSIDERANDO EL VALOR POR M²



Fuente: Investigación directa.
 Elaboración: Cristina Buitrón A.

Los valores considerados en el anexo B y que se ilustran con el gráfico, son un modelo explicativo de lo que sucedería en el mercado inmobiliario si los precios se incrementan por encima de la inflación proyectada, tomando para todos los escenarios referidos un valor de \$ 250 el metro cuadrado y su variación, desde un escenario optimista hasta uno pesimista y considerando también el caso de que se produjera una burbuja, con incrementos por encima de la inflación proyectada (en este caso, 5%) y que provocarían en un momento dado una demanda especulativa, que darían como resultado una subida en vertical de los precios y que al llegar al tope máximo y al contraerse la demanda, traería como consecuencia la caída en picada de los valores de los bienes inmuebles, acarreando así, complicaciones tanto a los constructores como corredores inmobiliarios y a los proveedores de las constructoras, que en la etapa de alza podrían haber también incrementado los valores de los materiales de construcción, el transporte y otros, generando un colapso general del sector y a gran escala.

Habiendo descrito las causas en la economía estructural, el desarrollo de la crisis y los efectos en la sociedad y las finanzas, en la última parte de este capítulo se presenta una exposición más detallada sobre la crisis como generación de oportunidades, y una explicación ampliada sobre la especulación con los precios de la vivienda. La especulación resulta ser el negocio cuyo beneficio final esperado es el provecho máximo por parte del comerciante, el simple lucro, pero a una escala que puede hacer peligrar los cimientos de la economía de un país determinado.

En una visión simplificada, se la entiende como la práctica de comprar a precios bajos con la intención de vender a un precio mayor, en una jugada que permitiría obtener ganancias elevadas y fáciles, con un proceso semejante al del juego y el azar. Debe aclararse que la especulación es una práctica comercial habitual y en la que toda persona incurre de un modo u otro, tarde o temprano y sirve para regular indirectamente los mercados. Sin embargo, esta autorregulación tiene sus límites y cuando el optimismo sobrepasa a la prudencia, una mínima parte de los actores del mercado podrían acaparar volúmenes elevados de un bien cualquiera, en un tiempo alcista, con lo que se puede encarecer artificialmente el

valor de tales bienes, pero en contrasentido de otros relacionados, que podrían estar de baja (SABINO, 1991: 159).

Aplicando al caso de estudio, en condiciones normales en las que la inflación sube entre el 6 y el 7% anual, los precios del material de construcción podrían incrementarse entre el 8 y 9% en relación al año anterior y situarse por debajo del índice inflacionario, en caso de tener una producción o importación en condiciones desventajosas y que al ver ese margen mayor, el promotor de una construcción podría incrementar el valor por encima del 10% en relación a similar período, en tanto que la inmobiliaria que comercializa tal proyecto podría incrementar, con un exceso de optimismo, dicho valor con un 5% más. La llegada de un comprador inversionista, que vea en el proyecto una oportunidad, podría incrementar, al cabo de un año, el valor del bien hasta un 25 o 30% más y así sucesivamente (SABINO, 1991: 159).

La especulación inmobiliaria, por tanto, se relaciona con la ambición desmedida, por una parte y por otro lado, el exceso de optimismo que puede generarse en el mercado inmobiliario, como resultado de otras variables de orden financiero, ya explicadas en otros puntos, como liquidez, bajas tasas de interés, mejora general de las condiciones de vida de la población, ensanchamiento de la clase media, entre otros factores. Algunas de estas variables son controlables; otras, no.

En el caso ecuatoriano, que se desarrollará más adelante, se debe considerar la participación del Biess en el sector financiero del país, que actúa en el Ecuador controlando o limitando las actividades especulativas de los inversores inmobiliarios, que compran los bienes en construcción con la esperanza de venderlos uno o dos años después a un precio mayor. De todos modos, cada persona es libre de adquirir los bienes que quiera y pueda financiar, cuando el optimismo excede a la prudencia y este fenómeno se repite con varias personas, se generan las condiciones para ingresar en una burbuja inmobiliaria. (SABINO, 1991: 159).

2.3. La Crisis Económica en Ecuador

2.3.1. Impacto y medidas del gobierno contra la crisis

En cuanto a crisis se refiere, los efectos nunca son inmediatos, pero si la crisis es global, no tardarán mucho en llegar a regiones alejadas y con efectos devastadores si las economías nacionales o locales no están saneadas. El caso de los países en vías de desarrollo los hace potencialmente vulnerables y los sectores más golpeados son las clases media y baja. Así, en el año 2009, confluyeron la crisis financiera internacional, la disminución de los precios del petróleo, la reducción de las remesas y la reducción en la dinámica de la demanda interna, la economía ecuatoriana creció en un 0,4%, inferior a la tasa del 7,2% observada en 2008, superior al promedio de América Latina. Sin embargo, a fines del año 2009, mejoraron las condiciones y se observaron signos de franca mejoría (CEPAL, 2011. 1).

Los ingresos totales del sector público no financiero (gobierno central, función legislativa, función judicial) disminuyeron de un 39,9% del PIB el año 2008 a un 35,1% el año 2009, como consecuencia directa de la reducción de los ingresos nominales por concepto de exportaciones petroleras, por 41,7%. En cambio, los ingresos no petroleros aumentaron 3,8% el año 2009, como resultado de una mayor recaudación del Impuesto sobre la Renta (IR) y el impuesto a la salida de divisas (ISD). El año 2009, los egresos totales del sector público no financiero se mantuvieron estables (40,7% del PIB). En términos nominales, se registró una baja de un 3,5% en los gastos corrientes y de un 5,9% en los gastos de capital. Los ingresos no petroleros solo cubrieron el 85,5% de los gastos corrientes, por debajo de la meta formulada en el Presupuesto General. El déficit global del sector público no financiero se amplió en un 0,9% del PIB en 2008 a un 5,5% en 2009. Un tercio de este déficit se financió con recursos externos y el resto con recursos internos (depósitos del SPNF en el Banco Central del Ecuador, transferencias de utilidades del banco central y deuda flotante) (CEPAL, 2011: 1).

En octubre del año 2009, para contrarrestar los efectos de la crisis financiera internacional, se anunció la inversión de U\$D 2.555 millones (4,9% del PIB) destinados al financiamiento de vivienda, obras en municipios, microcrédito e

inversión en infraestructura. Estos recursos provenían de las utilidades del Banco Central, así como de la repatriación de una parte de la reserva internacional de libre disponibilidad y se canaliza a la economía, a través de la banca pública (CEPAL, 2011: 1).

Como complemento, el gobierno decide acogerse a la mora técnica del pago de intereses de los Bonos Global 2012 y 2030, que representaban una deuda conjunta de 3.240,6 millones de dólares. Esta medida no se extendió a los Bonos Global 2015, que todavía representan compromisos por 650 millones de dólares (CEPAL, 2011:1).

Como consecuencia de lo anterior, la reserva internacional de libre disponibilidad bajó de U\$D 4.473 millones de dólares en diciembre del año 2008 a U\$D 2.675 millones en junio del año 2009. Posteriormente, un préstamo de 480 millones de dólares del Fondo Latinoamericano de Reservas, el aumento del precio del petróleo, el ingreso de 1.000 millones de dólares por la venta anticipada de petróleo a PetroChina, entre otras medidas y factores, se tradujeron en la recuperación de la reserva internacional de libre disposición, que alcanzó en noviembre de ese año la suma de U\$D 5.237 millones, con lo que la reserva internacional cerró el año 2009 con U\$D 3.792 millones (CEPAL, 2011: 1).

Por otra parte, durante el año 2009 no se produjeron cambios significativos en los niveles máximos de las tasas de interés activas. La tasa máxima para el segmento productivo corporativo se mantuvo en 9,3% y para la vivienda en 11,3%. No obstante, se aumentó el límite máximo de la tasa de interés de los créditos de consumo, que pasó de 16,3% a 18,9% en junio del año de referencia, a fin de desincentivar las importaciones. Al año siguiente, 2010, en febrero, esta tasa recuperó su nivel anterior. En cambio, la tasa de interés pasiva media disminuyó de 5,6% (junio del año 2009) a 4,4% en junio del año 2010 (CEPAL, 2011: 1).

A fines del año 2009, se procedió a la liquidación de los 33 bancos cerrados como consecuencia de la crisis financiera internacional de 1998. A fines del primer trimestre del año 2010, solo faltaba liquidar un banco (CEPAL, 2011: 1).

Al tener una economía dolarizada, el Ecuador carece de una política cambiaria, lo cual resulta a la vez ventajoso y desventajoso. Ante la caída del valor de las exportaciones desde fines del año 2008, las autoridades introdujeron medidas arancelarias avaladas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) a 627 subpartidas como salvaguardia de la balanza de pagos. A partir de enero del año 2009, se aplicaron estas medidas a las importaciones de todos los países, incluidos aquellos con los que el Ecuador mantiene acuerdos comerciales. En enero del año 2010 se inició la eliminación progresiva de dicha política, proceso que concluyó en julio del mismo año. Luego se plantea sustituirla por aranceles permanentes dentro de los marcos aprobados por la OMC (CEPAL, 2011: 1).

Con estas medidas, se logró la apreciación real efectiva observada durante el año 2008, como resultado de la baja del dólar americano frente a las monedas de los principales socios comerciales del Ecuador. Entre diciembre del año 2008 e igual mes del año 2009, el Ecuador registró una depreciación real efectiva del 4,1%. Como consecuencia de la apreciación real bilateral con Colombia, durante el año 2008 y con autorización de la Comunidad Andina, se establecieron aranceles específicos para las importaciones de este país bajo una llamada salvaguardia cambiaria. Esta medida se aplicó hasta febrero del año 2010 (CEPAL, 2011: 1).

2.3.2. Análisis del desempeño de la economía ecuatoriana en la crisis

En líneas generales, la economía ecuatoriana tuvo un comportamiento estable durante la crisis financiera internacional que se inició el año 2008. El PIB del año 2009 fue de U\$D 24.120 millones, en términos reales, con un crecimiento de 0.36%. El cuarto trimestre del referido año se evidenció la recuperación, por efecto de las políticas económicas internas implementadas, que mitigaron las consecuencias de la crisis financiera mundial (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010: 1)

El Valor Agregado Bruto (VAB) de la agricultura cerró el año 2009 con un resultado positivo de 0.70% en relación al año 2008. Otro tanto sucedió con el VAB de la pesca (5.39), mientras que la explotación de minas y canteras tuvo un comportamiento negativo, al haber decrecido en -1.87%, se evidenció un

incremento de precios internacionales de petróleo ecuatoriano, 12.53%, respecto al tercer trimestre del año 2009. En términos anuales, el valor agregado de esta industria presentó una reducción del -1.39% respecto al 2008; la extracción de petróleo pasó de 184.73 millones de barriles en el año 2008 a 177.41 millones de barriles en el año 2009, originada por el inadecuado desempeño de las empresas petroleras privadas (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010: 1)

El VAB de la industria manufacturera, que excluye refinados de petróleo, tuvo una reducción de -1.52% en términos anuales (2009/2008). El sector de electricidad y agua experimentó un decrecimiento anual de -12.15%. El VAB de la Intermediación financiera tuvo un crecimiento anual del 1.68%, incrementándose las capacitaciones (depósitos de ahorro y a plazo fijo), así como las utilidades del sector (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010: 1).

La construcción presentó un decrecimiento anual de -0.81%. Por último, se observó un aumento del 0.33% de los Otros Elemento del PIB (impuestos directos menos subvenciones sobre los productos) (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010: 1).

2.4. El Mercado inmobiliario en la crisis del año 2008

2.4.1. Análisis del desempeño del sector en la crisis

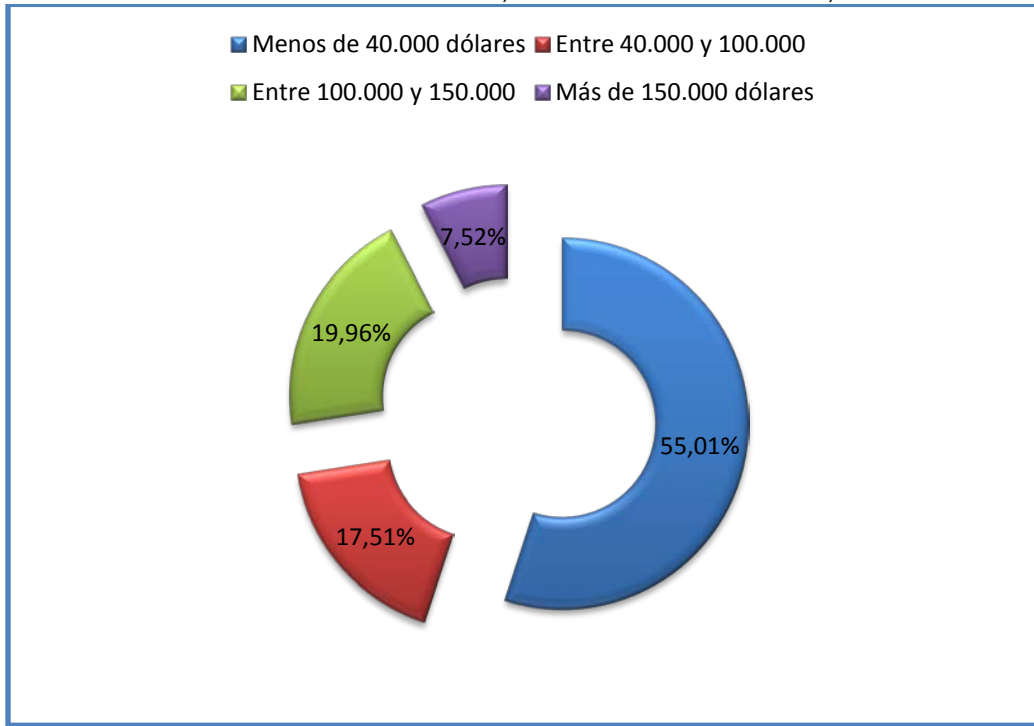
El sector inmobiliario tuvo una dinámica significativa en los pasados años, durante el año 2012 fueron objeto de transacción casi 10.300 viviendas, según se observa en la tabla número 3 y el gráfico número 5:

TABLA 3.
VENTAS TOTALES DE VIVIENDAS EN QUITO, SEGÚN PRECIO, 2012

Rango de precio	Cantidad
Menos de 40.000 dólares	5.661
Entre 40.000 y 100.000	1.802
Entre 100.000 y 150.000	2.054
Más de 150.000 dólares	774
Total	10.291

Fuente: (Editores Nacionales S.A., 2013: 1)
Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

GRÁFICO 5.
VENTA DE VIVIENDAS POR PRECIO, UNIDADES VENDIDAS, 2012



Fuente: (Editores Nacionales S.A., 2013: 39)
Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre.

En el gráfico número cinco se aprecia que las viviendas más demandadas fueron aquellas que tienen un valor igual o inferior a \$40.000 (55,01%), pero también resultan significativas las cifras de las unidades cuyo valor está entre \$100.000 y 150.000 (19,96%), que representan casi la quinta parte del total de las transacciones por estos bienes.

Entre los años 2010 y 2011, la demanda anual estimada fue de 12.000 viviendas para la ciudad de Quito, cuyos costos estaban entre \$ 18.000 y 35.000, pero la oferta apenas llega a responder a esta demanda con 4.000 unidades vendidas al año, las que no cubrían todas las demandas de vivienda (QUEZADA ÁLVAREZ, 2009: 68).

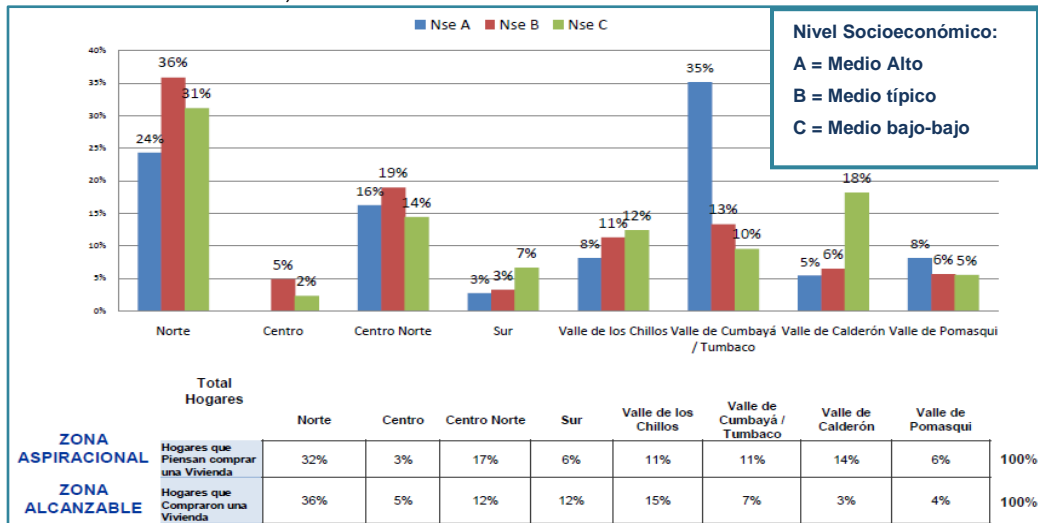
Como se observa, la compra de viviendas durante el año 2012 se tradujo en el 85,75% de satisfacción de la demanda de vivienda identificada en los años previos, sin lograr satisfacerse a plenitud. Esto, de alguna manera, es saludable

para el sector constructor e inmobiliario, al mantener insatisfecha una parte de la demanda total, manteniéndose la construcción como una actividad económicamente viable en el contexto ecuatoriano.

De estos datos, se destaca la capacidad de afrontar la crisis que tuvo la economía ecuatoriana ante el desplome de las finanzas en los Estados Unidos, habida cuenta el efecto que siguió a dicho fenómeno, en especial en Europa y cuyo caso más representativo resulta ser España, donde miles de emigrantes ecuatorianos deben enfrentar las consecuencias de una crisis generalizada y que repercutió, entre otras cosas, en la reducción de la emisión de remesas a sus familias en el país, miles de dólares que en algunos casos eran destinados a la compra de bienes inmuebles en diferentes sectores de las principales ciudades del Ecuador.

En este capítulo se presentan datos de la ciudad de Quito, pero sin perder de vista el comportamiento del mercado inmobiliario en otras ciudades del país. El siguiente gráfico ilustra la distribución de la demanda de la vivienda por sectores en la ciudad de Quito.

GRÁFICO 6.
UBICACIÓN DE LA VIVIENDA. ZONAS PREFERIDAS SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO, 2010



Fuente: (VEGA, 2010: 18)
Elaboración: (VEGA, 2010: 18)
Recopilación: Cristina Buitrón A.

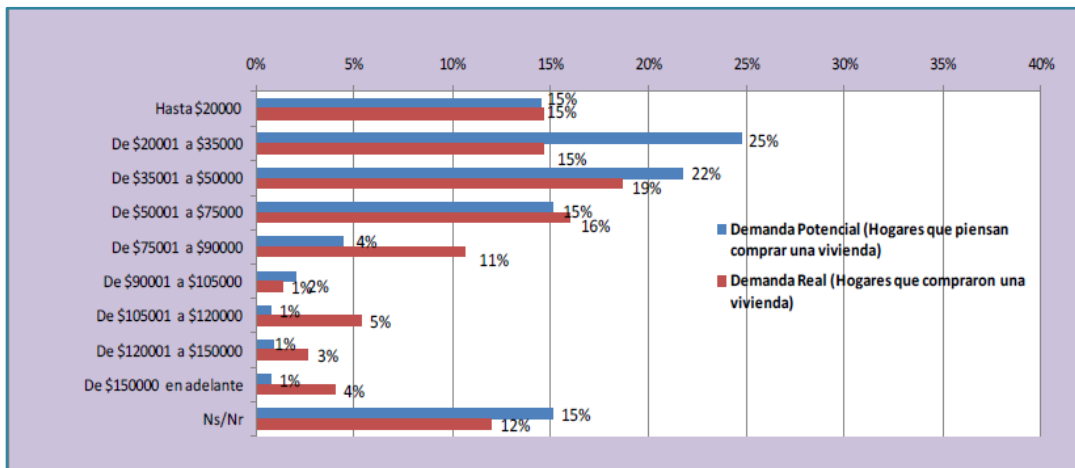
Como se observa, la mayor preferencia para las familias pertenecientes al nivel socioeconómico A (medio alto) se concentra entre el norte, centro norte y los valles, con una escasa intención de compra en el sur y nula en el centro, en tanto que las familias de nivel socioeconómico B (medio típico) se muestran más interesados en adquirir su vivienda en el Norte y Centro Norte lo que sucede también entre las familias pertenecientes al nivel Socioeconómico C (medio bajo).

Respecto a los precios, el valor del metro cuadrado de área edificada y de tierra se incrementó entre el año 2008 y el año 2012, hasta cerca de un 1.000%, tomando como referencia el Valle de Cumbayá, fenómeno que se da en diferente magnitud en otras ciudades del país (TELEAMAZONAS, 2013: 1).

Un factor que incide en el alza, según indican los especialistas, es la otorgación de créditos hipotecarios, tanto del Biess como de la banca comercial, que de \$ 800 millones el año 2008, pasó a 1.600 millones a diciembre del año 2012 (TELEAMAZONAS, 2013: 1).

En el caso específico de Quito, el siguiente gráfico ilustra las tendencias más claras de precios por sector:

GRÁFICO 7.
PRECIO TOTAL QUE PAGARÍA POR SU VIVIENDA - PRECIO PAGADO, 2010.

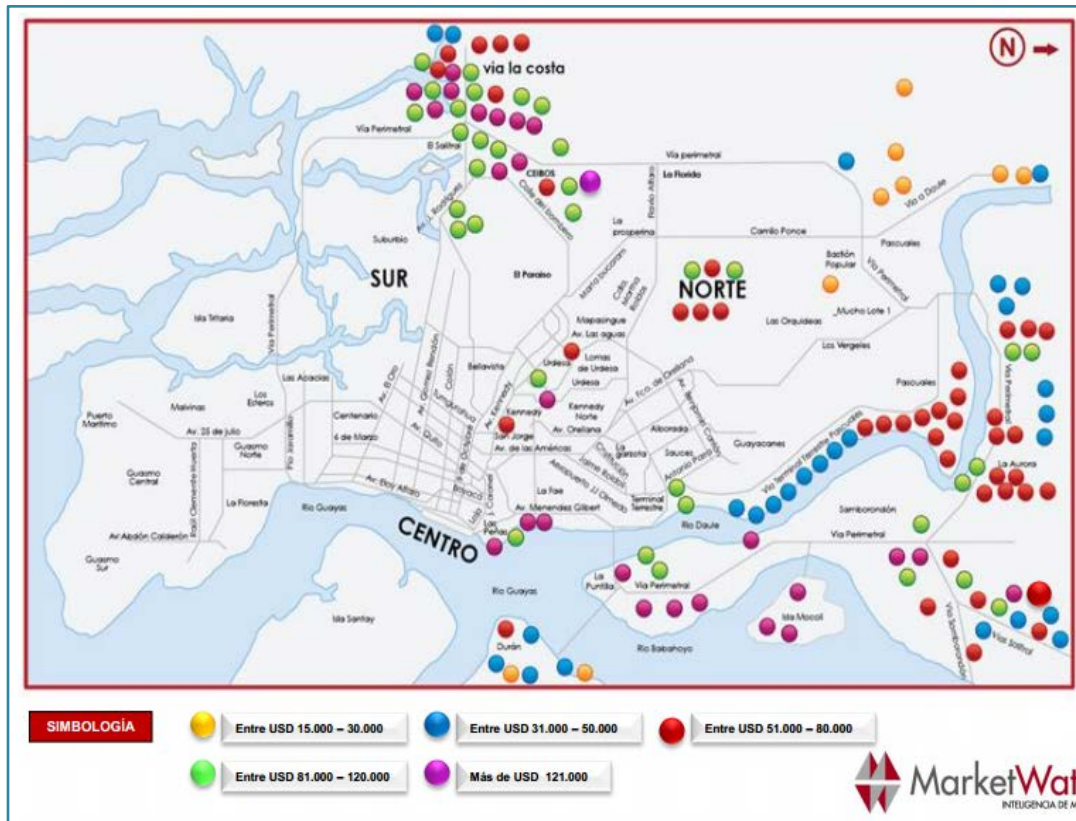


Fuente: (VEGA, 2010: 18)
Elaboración: (VEGA, 2010: 18)
Recopilación: Cristina Buitrón Aguirre

En el gráfico número siete, se observa que las tendencias más marcadas en cuanto al precio que las familias estarían dispuestas a pagar por su vivienda oscilan entre los rangos de \$20.001-35.000 (25%) y \$35.001-50.000 (22%) de la demanda potencial, en tanto que la demanda real tiene las tendencias más marcadas en los rangos que oscilan entre \$35.001-50.000 (19%) y 50.001-75.000 (16%). Ante esta demanda, como se mencionó, 121 empresas constructoras y 45 inmobiliarias ubicadas en Quito y Rumiñahui, ofertan proyectos habitacionales (CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN DE QUITO, 2010: 23).

En Guayaquil, en cambio, las ofertas se dan con predominancia en los siguientes sectores y rango de precios:

GRÁFICO 8.
UBICACIÓN PROYECTOS POR RANGO DE PRECIOS (CASAS Y DEPARTAMENTOS). VIVIENDA EN CONJUNTO EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL



Fuente: (Market Watch, 2011).
Elaboración: (Market Watch, 2011).
Recopilación: Cristina Buitrón A.

En un análisis cuantitativo, se aprecia que el interés se da por las casas nuevas, con tres dormitorios, de al menos 70 m² de construcción, no adosadas, con seguridad privada y con un rango de precios que oscila entre USD 38.000 y 60.000. El 44% de las casas financiadas por el Biess, principal prestamista para este segmento, correspondió a viviendas nuevas durante el primer cuatrimestre del año (hasta 15 de abril). El 42% adquiere viviendas usadas (EL COMERCIO, 2012: 1), los créditos hipotecarios son otorgados sobre todo en los segmentos de clase media y media baja.

2.4.2. El ciclo del mercado de los bienes raíces

El Ciclo del Mercado de Bienes Raíces se compone de cuatro etapas o fases, conocidas como: expansión, contracción, recesión y recuperación. Estas etapas son lapsos de tiempo variables en extensión e intensidad. Dentro de una misma región o país, estas etapas pueden tener distintos comportamientos en el ámbito local, provincial, nacional o internacional. También varían según el sector de la industria que se trate. El mercado residencial puede comportarse diferente al comercial así como el mercado industrial y el de ventas al por menor (ZAVALA STEIDEL, 2013: 1).

El ciclo de negocios inmobiliarios mantiene similitudes generales con cualquier otro rubro, pero deben tomarse en cuenta las diferencias, para evitar visiones simplificadas que podrían distorsionar este análisis, las fases, descritas a rasgos, son:

Al tener euforia por la etapa de expansión, los precios comienzan a subir de forma vertiginosa, por la creciente demanda de compradores y la aparición de especuladores que invierten su dinero desde otros negocios que generan retornos de inversión (ROI) más bajos que el sector inmobiliario. La euforia impulsa a comprar por emoción, perdiéndose la perspectiva de que el aumento en el valor de las propiedades es artificial y no sustentable, al no guardar relación con el crecimiento de ingresos y la tasa de empleo, entre otros indicadores de crecimiento económico (ZAVALA STEIDEL, 2013: 1).

Esto crea un desplome del mercado inmobiliario, en el que comienzan a declinar los valores, se reduce la equidad existente en las propiedades. Esto trae como consecuencia un elevado aumento del desempleo y la consecuente reducción de ingresos de las familias, lo que repercute a su vez en la morosidad de préstamos hipotecarios y la mayor cantidad de propiedades liberadas y disponibles, que no logran ser comercializadas con la misma rapidez inicial (ZAVALA STEIDEL, 2013: 1).

Dentro del proceso de recesión: a mayor aumento en los precios, más aguda es la caída por falta de sustentabilidad. No obstante este proceso es necesario para balancear el mercado y traerlo nuevamente a un equilibrio. La recesión genera aspectos positivos, por ejemplo, una familia con un ingreso promedio no calificaba para una casa de precio promedio, ya que solo podían aspirar a una propiedad por debajo de la media. En la etapa de recesión las casas son más baratas en relación a los ingresos y las familias pueden aspirar a una mejor residencia (ZAVALA STEIDEL, 2013: 1).

CAPITULO III

EL MERCADO INMOBILIARIO ECUATORIANO

3.1. Estratificación socioeconómica del Ecuador

Portes y Hoffman (2003) proponen un esquema de categorización de las clases sociales en América Latina expuesto en la tabla número 6 (ver Anexo 3).

El esquema permite diferenciar los grupos humanos en relación a su instrucción académica, nivel de ingresos, ocupación, actitud frente a los valores culturales aceptados, entre otras variables. La metodología empleada por el INEC tiene una clasificación similar, que genera cinco estratos, pero sin aplicar las categorías señaladas por Portes y Hoffman. Debe aclararse que la estratificación desarrollada por el INEC no guarda relación alguna con indicadores de pobreza o desigualdad, por tratarse de dos mecanismos, dos objetivos y dos metodologías distintas para clasificar a los hogares. Para la clasificación en estratos se aplicó el siguiente sistema de puntuación de variables:

TABLA 4.
SISTEMA DE PUNTUACIÓN EMPLEADO POR EL INEC PARA DESARROLLAR LA ESTRATIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL ECUADOR

Variable	Puntos
Características de la vivienda	36
Educación	71
Características económicas	70
Bienes	63
TIC´s	61
Hábitos de consumo	9
Puntaje total	1.000

Fuente: (INEC, 2011)
Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

La tabla número 8 contiene la información global sobre el procedimiento seguido en el referido estudio:

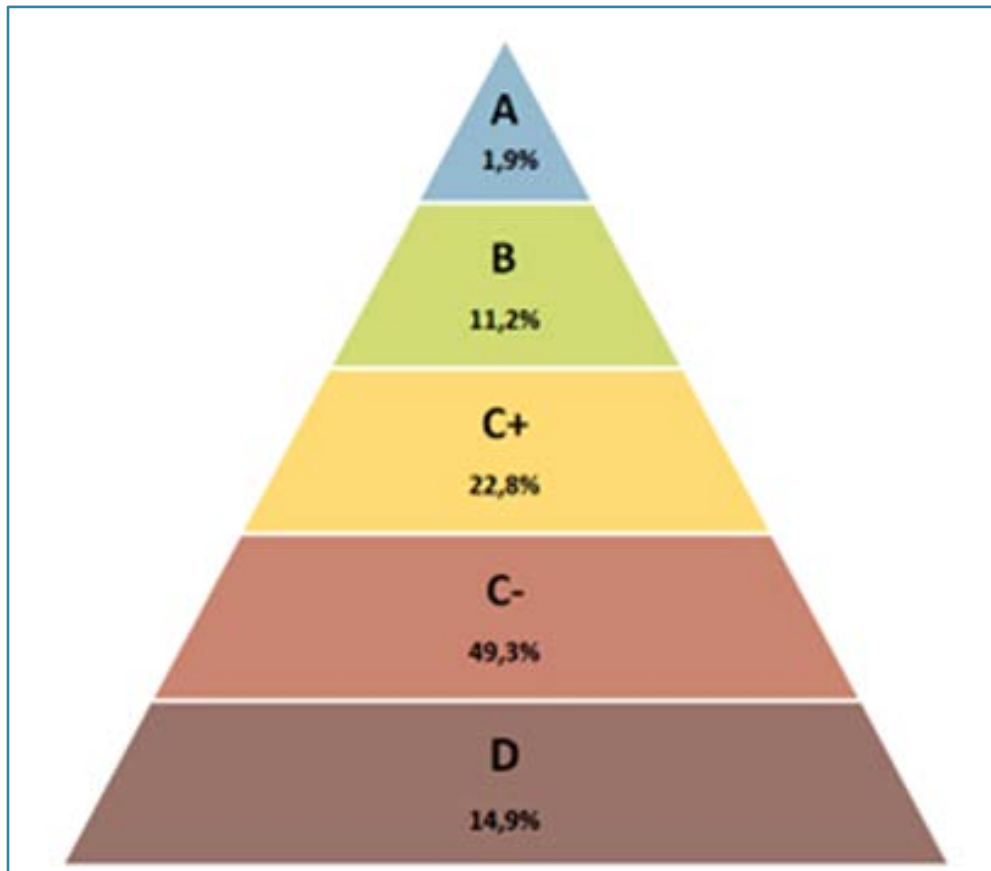
TABLA 5.
METODOLOGÍA APLICADA POR EL INEC PARA DETERMINAR NIVEL SOCIOECONÓMICO

Nivel Socioeconómico			
Objetivo	Realizar una encuesta a los hogares urbanos de las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato que permita identificar los grupos socioeconómicos y sus características, de tal manera que esta clasificación sea la oficial para estudios sociales, económicos y demográficos posteriores.		
Dominios de estudio	Quito (incluye Calderón, Conocoto y Cumbayá), Guayaquil (incluye Samborondón y Durán), Cuenca, Machala y Ambato		
Tamaño de la muestra		Sectores	Viviendas
	Quito	197	2364
	Guayaquil	281	3372
	Cuenca	112	1344
	Machala	112	1344
	Ambato	110	1320
	Total	812	9744
Fecha de campo:	Levantamiento de la información en Diciembre 2010		
Estrategia de análisis	Análisis descriptivo		Resultado
	Escalamiento óptimo		Variables de Análisis
	Análisis de componentes principales por dimensión		Variables continuas
	Análisis de componentes principales total		Score por dimensión
	Análisis Cluster		Índice muestral
	Análisis de regresión		Umbrales
			Índice Nivel Socioeconómico
Grupos socioeconómicos	Grupos socioeconómicos	Umbrales	Porcentaje
	A	De 845,1 a 1000 puntos	1,9%
	B	De 696,1 a 845 puntos	11,2%
	C+	De 535,1 a 696 puntos	22,8%
	C-	De 316,1 a 535 puntos	49,3%
	D	De 0 a 316 puntos	14,9%

Fuente: (INEC, 2011: 1).
Elaboración: (INEC, 2011:1)
Recopilación: Cristina Buitrón A.

Este estudio se aplicó con la visita a 9.744 viviendas del área urbana de Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato. La encuesta reflejó que los hogares de Ecuador se dividen en cinco estratos, el 1,9% de los hogares se encuentra en estrato A, el 11,2% en nivel B, el 22,8% en nivel C+, el 49,3% en estrato C- y el 14,9% en nivel D. La siguiente pirámide grafica esta relación:

GRÁFICO 9.
ESTRATIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL ECUADOR



Fuente: (INEC, 2011: 1)
Elaboración: (INEC, 2011: 1)
Recopilación: Cristina Buitrón A.

Desglosando la clasificación socioeconómica por estratos y considerando las variables señaladas en la tabla número 8, se debe considerar las siguientes precisiones descriptivas y características de cada uno de los estratos señalados en las tablas número 6, 7, 8, 9 y 10:

TABLA 6.
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “A”

Variable	Descripción
Vivienda	<ul style="list-style-type: none"> El material predominante del piso de estas viviendas son de duela, parquet, tablón o piso flotante. En promedio tienen dos cuartos de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.
Educación	<ul style="list-style-type: none"> El jefe de hogar tiene un nivel de instrucción superior y un número considerable alcanza estudios de post grado.
Economía	<ul style="list-style-type: none"> Los jefes de hogar del nivel A se desempeñan como profesionales científicos, intelectuales, miembros del poder ejecutivo, de los cuerpos legislativos, personal del directivo de la Administración Pública y de empresas. El 95% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL. El 79% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización, seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida.
Bienes	<ul style="list-style-type: none"> Todos los hogares disponen de servicio de teléfono convencional. Todos los hogares de este estrato cuentan con refrigeradora. Más del 95% de los hogares dispone de cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente. En promedio los hogares de este estrato tienen dos televisiones a color. Más del 80% de los hogares tiene hasta dos vehículos de uso exclusivo para el hogar.
TIC´s	<ul style="list-style-type: none"> El 99% de los hogares de este nivel cuentan con servicio de internet. La mayoría de los hogares tiene computadora de escritorio y/o portátil En promedio disponen de cuatro celulares en el hogar.
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"> Los miembros de los hogares de estrato alto compran la mayor parte de su vestimenta en centros comerciales. Los hogares de este nivel utilizan internet. El 99% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo). El 92% de los hogares utiliza alguna página social en internet. El 76% de los hogares de este nivel ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.

Fuente: (INEC, 2011: 1).
Elaboración: Cristina Buitrón A.
Recopilación: Cristina Buitrón A.

TABLA 7.
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “B”

Variable	Descripción
Vivienda	<ul style="list-style-type: none"> En el 46% de los hogares, el material predominante del piso de la vivienda es de duela, parquet, tablón o piso flotante. En promedio tienen dos cuartos de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.
Educación	<ul style="list-style-type: none"> El jefe del hogar tiene un nivel de instrucción superior.
Economía	<ul style="list-style-type: none"> El 26% de los jefes de hogar del nivel B se desempeñan como profesionales científicos, intelectuales, técnicos y profesionales del nivel medio. El 92% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL. El 47% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización; seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida.
Bienes	<ul style="list-style-type: none"> El 97% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional. El 99% de los hogares cuenta con refrigeradora. Más del 80% de los hogares dispone de cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente. En promedio los hogares tienen dos televisiones a color. En promedio los hogares tienen un vehículo de uso exclusivo para el hogar.
TIC´s	<ul style="list-style-type: none"> El 81% de los hogares de este nivel cuenta con servicio de internet y computadora de escritorio. El 50% de los hogares tiene computadora portátil. En promedio disponen de tres celulares en el hogar.
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"> Las personas de estos hogares compran la mayor parte de la vestimenta en centros comerciales. El 98% de los hogares utiliza internet. El 90% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo) El 76% de los hogares está registrado en alguna página social en internet. El 69% de los hogares de este nivel han leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.

Fuente: (INEC, 2011: 1).
Elaboración: Cristina Buitrón A.
Recopilación: Cristina Buitrón A.

TABLA 8.
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “C+”

Variable	Descripción
Vivienda	<ul style="list-style-type: none"> • El material predominante del piso de estas viviendas son de cerámica, baldosa, vinil o marmetón. • En promedio tienen un cuarto de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.
Educación	<ul style="list-style-type: none"> • El jefe del hogar tiene un nivel de instrucción de secundaria completa.
Economía	<ul style="list-style-type: none"> • Los jefes de hogar del nivel C+ se desempeñan como trabajadores de los servicios, comerciantes y operadores de instalación de máquinas y montadores. • El 77% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL. • El 20% de los hogares cuenta con seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización, seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales.
Bienes	<ul style="list-style-type: none"> • El 83% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional. • El 96% de los hogares tiene refrigeradora. • Más del 67% de los hogares tiene cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente. • En promedio tienen dos televisiones a color.
TIC´s	<ul style="list-style-type: none"> • El 39% de los hogares de este nivel cuenta con servicio de internet. • El 62% de los hogares tiene computadora de escritorio • El 21% de los hogares tiene computadora portátil. • En promedio disponen de dos celulares en el hogar.
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"> • El 38% de los hogares compran la mayor parte de la vestimenta en centros comerciales. • El 90% de los hogares utiliza internet. • El 77% de los hogares tiene correo electrónico personal (no del trabajo) • El 63% de los hogares está registrado en alguna página social en internet. • El 46% de los hogares ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses. .

Fuente: (INEC, 2011: 1).
 Elaboración: Cristina Buitrón A.
 Recopilación: Cristina Buitrón A.

TABLA 9.

DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “C-”

Variable	Descripción
Vivienda	<ul style="list-style-type: none"> • El material predominante del piso de estas viviendas son ladrillo o cemento. • En promedio tienen un cuarto de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar. Bienes • El 52% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional. • Más del 84% tiene refrigeradora y cocina con horno. • Menos del 48% tiene lavadora, equipo de sonido y/o mini componente. • En promedio tienen una televisión a color.
Educación	<ul style="list-style-type: none"> • El jefe del hogar tiene un nivel de instrucción de primaria completa.
Economía	<ul style="list-style-type: none"> • Los jefes de hogar del nivel C- se desempeñan como trabajadores de los servicios y comerciantes, operadores de instalación de máquinas y montadores y algunos se encuentran inactivos. • El 48% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL. • El 6% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización, seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida.
Bienes	<ul style="list-style-type: none"> • El 52% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional. • Más del 84% tiene refrigeradora y cocina con horno. • Menos del 48% tiene lavadora, equipo de sonido y/o mini componente. • En promedio tienen una televisión a color.
TIC´s	<ul style="list-style-type: none"> • El 11% de hogares tiene computadora de escritorio. • En promedio disponen de dos celulares en el hogar.
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"> • El 14% de los hogares compran la mayor parte de la vestimenta en centros comerciales. • El 43% de los hogares utiliza internet. • El 25% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo) • El 19% de los hogares está registrado en alguna página social en internet. • El 22% de los hogares de este nivel ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.

Fuente: (INEC, 2011: 1).
 Elaboración: Cristina Buitrón A.
 Recopilación: Cristina Buitrón A.

TABLA 10.
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES CORRESPONDIENTES AL ESTRATO “D”

Variable	Descripción
Vivienda	<ul style="list-style-type: none"> El material predominante del piso de estas viviendas son de ladrillo o cemento, tabla sin tratar o tierra. El 31% de hogares tiene un cuarto de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.
Educación	<ul style="list-style-type: none"> El jefe del hogar tiene un nivel de instrucción de primaria completa.
Economía	<ul style="list-style-type: none"> Los jefes de hogar del nivel D se desempeñan como trabajadores no calificados, trabajadores de los servicios, comerciantes, operadores de instalación de máquinas y montadores y algunos se encuentran inactivos. El 11% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.
Bienes	<ul style="list-style-type: none"> El 12% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional. Menos del 43% tiene refrigeradora y cocina con horno. El 5% de los hogares tiene lavadora. El 10% tiene equipo de sonido y/o mini componente. En promedio tienen un televisor a color.
TIC´s	<ul style="list-style-type: none"> En promedio disponen de un celular en el hogar.
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"> El 9% de los hogares utiliza internet. El 9% de los hogares ha leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses.

Fuente: (INEC, 2011: 1).
Elaboración: Cristina Buitrón A.
Recopilación: Cristina Buitrón A.

Se debe remarcar el hecho de que el INEC, como muchos organismos estatales que elaboran datos estadísticos, no aplica el concepto de “clase social”, que en Economía y Sociología permite identificar de manera algo más rigurosa la pertenencia de un individuo y su familia y cuya metodología implica otros indicadores además de los utilizados por el INEC. Además, se puede apreciar que en los resultados de la encuesta de estratificación socioeconómica no se especifica el nivel de ingresos que tiene la familia, si tienen algún instrumento en instituciones financieras, sean bancaria o no (cuentas de ahorro, cuentas corrientes, depósitos, pólizas). Tampoco se consultó por las inversiones durante el pasado año, ni las deudas que puedan tener al momento de ejecutarse la referida encuesta. Asimismo, el nivel de instrucción es considerado automáticamente como

indicador de pertenencia a un nivel socioeconómico u otro, pasando por alto que existen profesionales PhD desempleados y que irónicamente hay personas que no completaron la primaria, pero son propietarios únicos de diversas empresas. En resumen, la encuesta deja escapar elementos.

3.2. Análisis del Mercado inmobiliario ecuatoriano

3.2.1. Análisis Sectorial

El sector de la construcción es considerado un indicador de la economía de un país, tanto por ser generador de encadenamientos con parte de ramas industriales y comerciales, como por mantener una alta interdependencia con la inversión pública y privada.

Se dice que es un fiel termómetro de la economía de un país, cuando la economía entra en crisis, el sector de la construcción es uno de los primeros en sentirlo y en momentos de reactivación, también resulta ser uno de los primeros en que se operan cambios. Asimismo, como se vio en este estudio, puede generar una crisis de proporciones, cuando el Estado no lo regula de manera apropiada o es incapaz de generar mecanismos de control de precios, que impidan el alza especulativa.

El sector de la construcción abarca dos tipos de productos: obras públicas y obras privadas. En cuanto a las primeras, se ve que éstas son impulsadas a nivel estatal y financiadas por el gobierno, sea nacional, provincial o el municipio, teniendo los casos de carreteras, puentes, plantas hidroeléctricas, entre otras. (REVISTA LÍDERES , 2011: 1).

Mediante la construcción de este tipo de obras, se busca que los proveedores, al participar a través de licitaciones o concursos públicos, dinamicen tanto el sector y la comercialización de materiales de construcción, al margen de proveer la infraestructura requerida por el país para su desarrollo.

Análisis de la oferta

Las empresas constructoras responsables de la ejecución de estas obras, deben contar con altos niveles de liquidez, amplia experiencia en el mercado y un manejo eficiente de fondos públicos, los cuales son entregados en su mayor parte por organismos internacionales, como la CAN, el BID y el gobierno nacional. Según datos del BCE, este tipo de obras representa el 80% dentro de la estructura de inversión en el sector de la construcción (REVISTA LÍDERES , 2011: 1).

En cuanto a las obras privadas, destaca que las mismas son impulsadas por capitales provenientes de personas naturales, jurídicas o mixtos, que se dedican a la planificación, mejoramiento y ejecución de proyectos inmobiliarios, habitacionales, como conjuntos residenciales, casas de campo, edificios multifamiliares, etc.

En el sector de obras privadas existen dos tipos de constructores: formales e informales. La primera categoría alude a aquellos bienes que fueron construidos con autorización municipal, sujetos a las normas de edificaciones estipuladas en la ley (REVISTA LÍDERES , 2011: 1).

Por su parte, el mercado informal resulta ser la suma de personas naturales que en forma dispersa desarrollan actividades de construcción, sin supervisión técnica de un profesional, sin la autorización legal correspondiente, caracterizado sobre todo por sus precios accesibles, con la negociación directa entre cliente y trabajadores, pero por lo mismo, peligrosa a la hora de ejecutar las viviendas proyectadas.

Se estima que el 55% de las construcciones en el país corresponden al sector informal. Adicionalmente, se debe tomar en cuenta que en Quito, el metro cuadrado construido puede costar desde USD 150 hasta 1.500, según la zona (REVISTA LÍDERES , 2011: 1).

Una valiosa fuente de información sobre el mercado de la construcción y compra-venta de bienes inmuebles es la Feria de la Vivienda. Sobre la versión

2013 de esta Feria, la Revista Clave, en su edición de Mayo/Junio 2013 presenta los siguientes datos:

Participaron 119 expositores. De ellos, el 95% (113) fueron promotores inmobiliarios empresas constructoras e inmobiliarias y el restante 5% (6) eran instituciones financieras. Un elevado número de las empresas constructoras e inmobiliarias registradas en la provincia estuvieron presentes en esta Feria (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144).

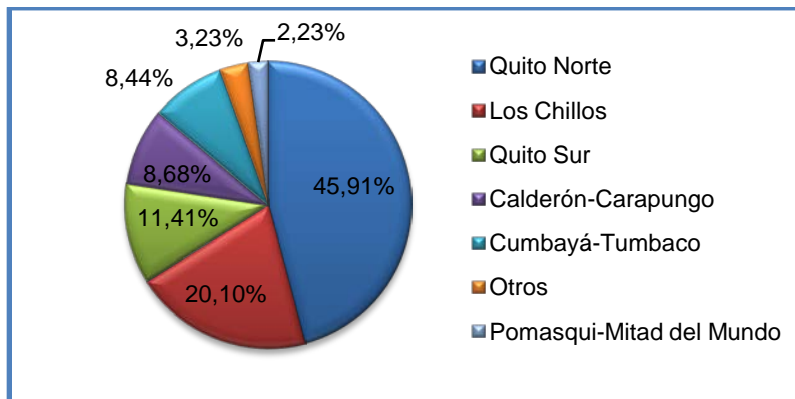
Se identificaron 403 proyectos en toda la ciudad (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144), distribuidos según se aprecia en la tabla número 14.

TABLA 11.
OFERTA INMOBILIARIA POR UBICACIÓN GEOGRÁFICA. NÚMERO DE PROYECTOS EN EXPOSICIÓN.

<u>Sector de ubicación</u>	<u>Nº de proyectos</u>
Quito Norte	185
Los Chillos	81
Quito Sur	46
Calderón-Carapungo	35
Cumbayá-Tumbaco	34
Otros	13
Pomasqui-Mitad del Mundo	9
Total	403

Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

GRÁFICO 10.
OFERTA INMOBILIARIA POR UBICACIÓN GEOGRÁFICA. NÚMERO DE PROYECTOS EN EXPOSICIÓN



Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
 Elaboración: Cristina Buitrón A.

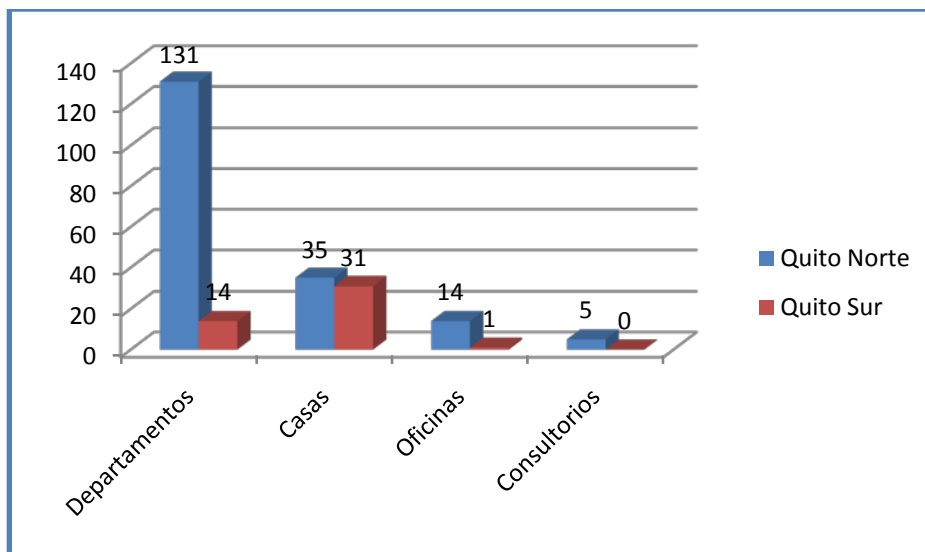
Según se observa en este cuadro número 11 y en el gráfico número 11, el sector norte de la ciudad cuenta con el mayor número de proyectos y es previsible que con el traslado del aeropuerto a la parroquia de Tababela, los proyectos inmobiliarios se incrementen de forma notoria. Los proyectos en Quito Norte y Quito Sur por tipo de oferta son:

TABLA 12.
PROYECTOS EN QUITO POR TIPO DE OFERTA

Tipo de oferta	Quito Norte	Quito Sur	Total
Departamentos	131	14	145
Casas	35	31	66
Oficinas	14	1	15
Consultorios	5	0	5
Total	185	46	231

Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
 Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

GRÁFICO 11.
PROYECTOS EN QUITO POR TIPO DE OFERTA



Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

Estos datos revelan que los departamentos constituyen la principal oferta en Quito Norte, lo cual se evidencia con cualquier visita a este sector de la ciudad, donde se advierte un elevado número de edificios en proceso de construcción y cuyo número, como se mencionó, tiende a crecer como resultado del traslado del aeropuerto a Tababela. En el sur, en cambio, existe una diferencia leve entre casas y departamentos en oferta, mientras que las oficinas y consultorios también predominan en el norte de la ciudad.

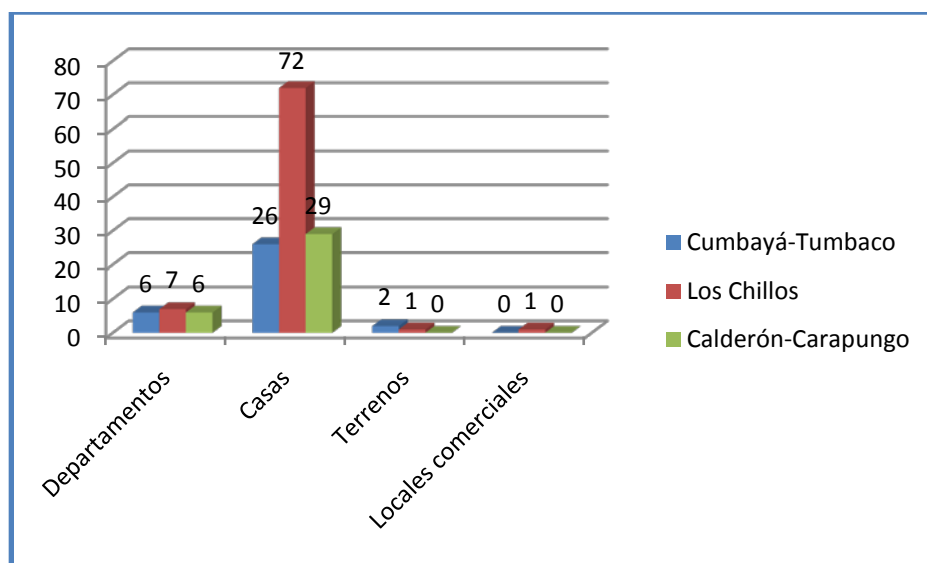
1. Los proyectos en los valles por tipo de oferta son:

TABLA 13.
PROYECTOS EN LOS VALLES POR TIPO DE OFERTA

Tipo de oferta	Cumbayá-Tumbaco	Los Chillos	Calderón-Carapungo	Total
Departamentos	6	7	6	9
Casas	26	72	29	27
Terrenos	2	1	0	3
Locales	0	1	0	1
Total	34	81	35	50

Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
Elaboración: Cristina Buitrón A.

GRÁFICO 12.
PROYECTOS EN LOS VALLES POR TIPO DE OFERTA



Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

En los valles también se advierte una oferta más fuerte de casas, mientras los locales comerciales apenas aparecen entre los datos analizados.

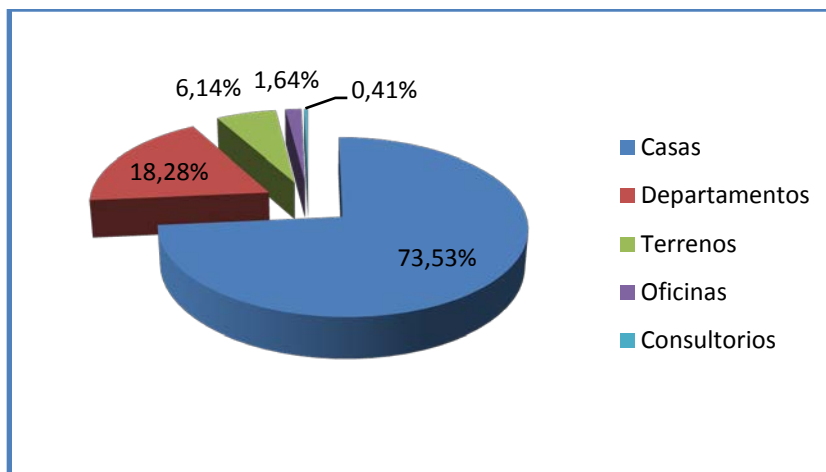
La publicación no ofrece la segregación de los proyectos expuestos de la Mitad del Mundo, Pomasqui y otros (Mindo, Salinas, Manta, Tonsupa, etc.). Sin embargo, ofrece información relativa a las ventas logradas en la Feria, según se expone en los siguientes cuadros y que se constituyen en una referencia sobre el comportamiento del mercado inmobiliario:

TABLA 14.
VENTAS EN FERIA POR TIPO DE OFERTA

Tipo de oferta	Unidades vendidas	Porcentaje
Casas	539	73,53%
Departamentos	134	18,28%
Terrenos	45	6,14%
Oficinas	12	1,64%
Consultorios	3	0,41%
Total	733	100%

Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

GRÁFICO 13.
VENTAS EN FERIA POR TIPO DE OFERTA



Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
Elaboración: Cristina Buitrón A.

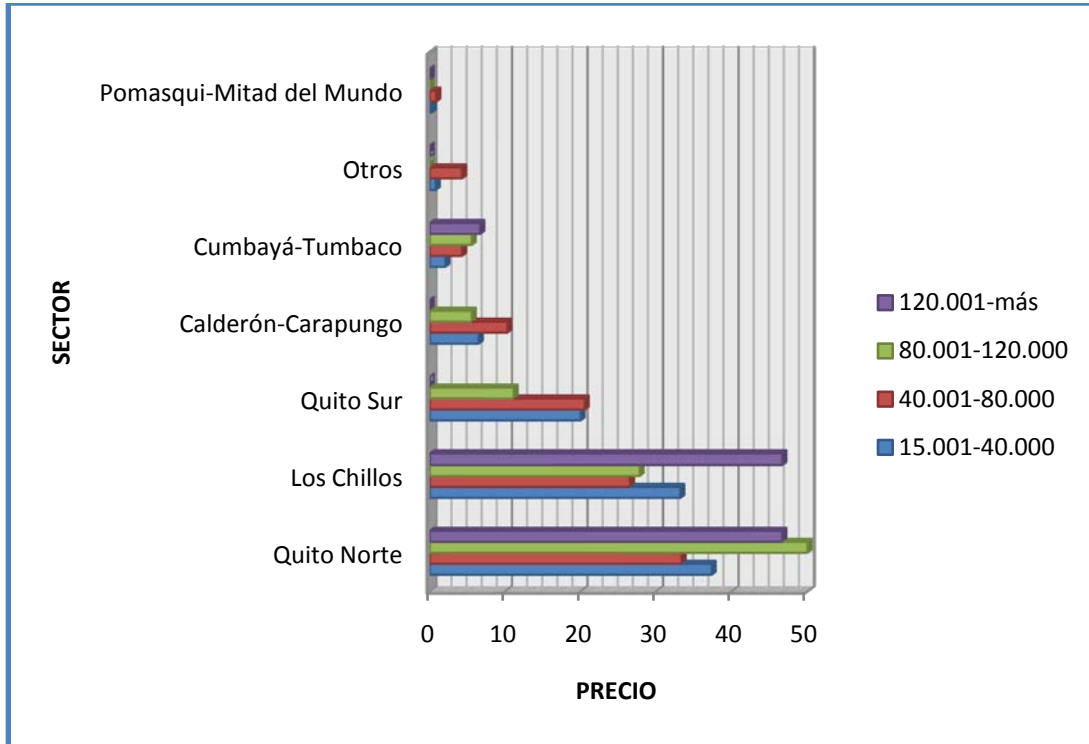
Además, la publicación consultada ofrece los siguientes datos sobre el rango de precio por sector:

TABLA 15.
VENTAS DE CASAS POR RANGO DE PRECIO Y SECTOR

Sector	15.001-40.000	40.001-80.000	80.001-120.000	120.001- más
Quito Norte	37.31%	33.33%	50.00%	46.67 %
Los Chillos	33.16%	26.50%	27.78%	46.67 %
Quito Sur	19.95%	20.51%	11.11%	0%
Calderón- Carapungo	6.48%	10.26%	5.56%	0%
Cumbayá-Tumbaco	2.07%	4.27%	5.56%	6.67 %
Otros	0.78%	4.27%	0%	0%
Pomasqui-Mitad del Mundo	0.26%	0.85%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
Elaboración: Cristina Buitrón A.

GRÁFICO 14.
VENTAS DE CASAS POR RANGO DE PRECIO Y SECTOR



Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
 Elaboración: Cristina Buitrón A.

Los datos presentados muestran que las tendencias de precios en general favorecen a las viviendas de precio accesible para los segmentos medio-alto y medio de la sociedad ecuatoriana.

Análisis de la demanda

La dolarización de la economía ecuatoriana el año 2000, permitió el aumento en la oferta inmobiliaria disponible, incremento motivado por la baja en los niveles de inflación, la disminución en las tasas de interés y la mayor disponibilidad de créditos para el comprador de vivienda. (GAMBOA & ASOCIADOS, 2008: 25). Se observa también un crecimiento de las necesidades de vivienda lo que se refleja en una mejora significativa en la demanda de los clientes de la industria.

Los cambios positivos en las condiciones del mercado llevan a que el comprador alcance una mayor capacidad de compra y recupere los niveles perdidos con el cambio a la dolarización; por lo que el mercado se habilita para absorber viviendas de un mayor valor, lo que lleva a desplazamientos positivos de la demanda hacia viviendas de mayores precios.

La penetración de este negocio en diferentes zonas de la ciudad y el desarrollo habitacional hacia los valles, representa para los interesados en adquirir una casa o departamento la posibilidad de acceder a una mejor calidad de vida y poder realizar una mejor selección para su futura vivienda, entre un abanico más amplio, variado y con alternativas de tamaños y precios, posibilita mejoras en los rendimientos de su inversión, al conseguir favorables condiciones en su compra, en virtud del mayor poder de negociación que ha alcanzado el comprador frente al vendedor. (GAMBOA & ASOCIADOS, 2008: 25).

En los años 2009, el mercado de vivienda parece estabilizarse, considerando la alta competencia generada en los últimos años por lo atractivo del mercado que motiva a nuevos inversionistas y constructores a ingresar al negocio de la construcción; ya a partir del año 2006, pero sobre todo desde el año 2009, el mercado comienza a estabilizarse, así también la tendencia de proyectos, promotores y constructores, lo cual conlleva a una disminución en el número de unidades de vivienda en oferta, como ya se viene reflejando desde el año anterior.

Sin embargo, los análisis sectoriales realizados permiten considerar que a partir del 2014, se mantendrán los niveles de absorción, con volúmenes de oferta disponible acordes para el mercado de Quito (entre 7.000 a 8.000 unidades en oferta), siempre que las tasas de interés se estabilicen (a la baja) y la disponibilidad de crédito hipotecario mantenga la penetración que tuvo en el período del 2009-2012. (GAMBOA & ASOCIADOS, 2008: 25).

La tendencia de la oferta de vivienda se concentra en los sectores norte y sur de la ciudad; se puede determinar también que existe una disminución de oferta en el sur con respecto a años anteriores y un crecimiento mayor de la misma en el norte, con respecto a similares períodos.

Varios análisis muestran el interés del comprador en adquirir viviendas unifamiliares más que departamentos, esta tendencia podría cambiar a futuro por la proliferación de edificaciones para departamentos, por la falta de espacios disponibles en la ciudad.

El negocio inmobiliario en el Ecuador seguirá siendo atractivo en el futuro para inversionistas y promotores y por ello otros actores aparecerán en el mercado para diversificar la oferta y competir con precios, por lo que el sector, en beneficio del mercado, enfrenta el reto de lograr eficiencia para que sus productos continúen siendo accesibles al mercado y no pierdan competitividad (CUESTA, 2007: 6).

3.2.2. Bono de vivienda

El bono de vivienda es una ayuda económica que el Gobierno Nacional entrega a las familias ecuatorianas que lograron un ahorro que les permita aspirar a tener su primera vivienda. Sirve para comprar una vivienda, construir una cuando la familia tiene terreno o, mejorar la que ya tiene. (MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA, 2013: 1).

Pueden acceder al Bono de Vivienda: los ciudadanos ecuatorianos mayores de edad, jefes de un núcleo familiar organizado; personas solteras sin cargas familiares de 30 años en adelante; las familias que no poseen vivienda en ninguna parte del país; quienes vayan a comprar viviendas cuyo valor máximo es \$ 20.000 USD y que estén en programas habitacionales registrados en el MIDUVI; quienes vayan a construir una vivienda en terreno propio cuyo valor, sumado al valor del terreno sea hasta \$ 20.000 USD; quienes quieran mejorar su única vivienda, la misma que su costo final una vez aplicado el mejoramiento y sumado el terreno no supere los \$ 20.000. Este bono es para viviendas que estén ubicadas dentro del área urbana del Cantón. (MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA, 2013: 1).

En resumen, corresponde a las familias ubicadas en los estratos C- y C+ y que hayan logrado ahorrar para cancelar una parte de la entrada de la casa que

desean comprar. El siguiente cuadro describe el tipo y modalidad de Bono a la cual se debe postular:

TABLA 16.
BONOS DE VIVIENDA

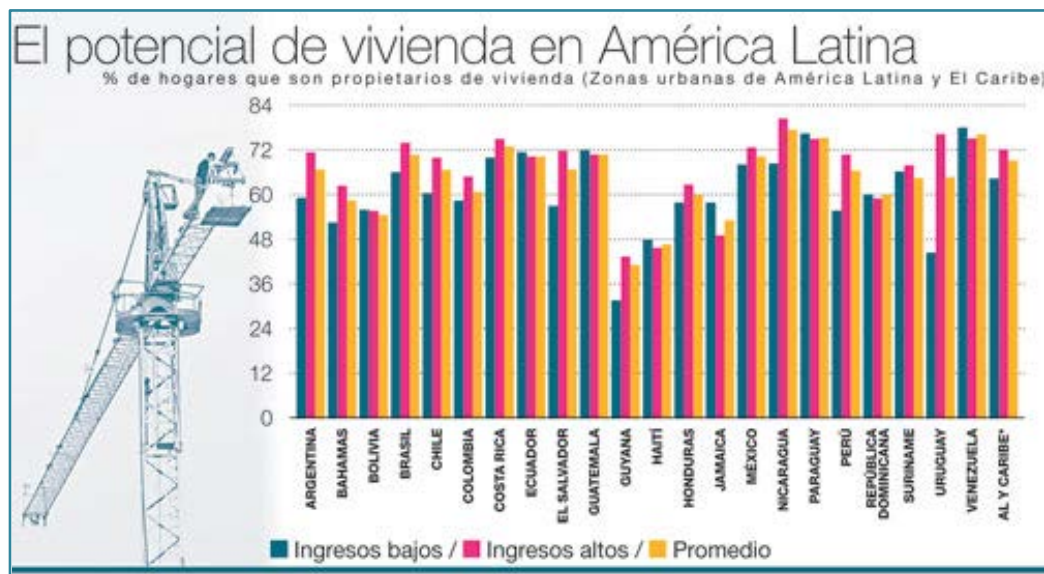
MODALIDAD	MODALIDAD EJECUCIÓN	INGRESO MENSUAL FAMILIAR O PUNTAJE REGISTRO SOCIAL	VALOR DE LA VIVIENDA / MEJORAMIENTO USD	AHORRO OBLIGATORIO USD	VALOR BONO USD
Compra de Vivienda nueva	Promesa de compraventa entregada por el Promotor Inmobiliario	Hasta 2.5 SBU O 52.90 puntos	Hasta 20.000,00	10% del valor de la vivienda (5% ahorro y 5% crédito)	5.000
Construcción Terreno Propio	Contratación Pública con MIDUVI	Hasta 2.5 SBU O 52.90 puntos	Desde 5.560 a 10.000	De 560 a 5.000	5.000
	Contrato beneficiario y constructor vivienda		Desde 10.001 a 20.000	10% valor de la vivienda	5.000
Mejoramiento de vivienda	Contratación Pública con MIDUVI	Hasta 2.5 SBU O 52.90 puntos	Desde 1650 a 3.000	De 150 a 1.500	Hasta 1.500
	Contrato beneficiario y constructor vivienda		Desde 3.001 hasta que el valor final de la vivienda, incluido el terreno no supere los 20.000	150	Hasta 1.500

Fuente: (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, 2013: 1)
Elaboración: (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, 2013: 1)

3.3. El mercado inmobiliario en América Latina

Durante la última década (2000- 2013), el mercado inmobiliario internacional experimentó cambios y en el año 2013 se mantiene estable. En este apartado, se analiza la situación de este mercado en algunos países latinoamericanos al año 2012.

GRÁFICO 15.
VARIANTES PORCENTUALES EN EL ACCESO A LA VIVIENDA EN AMÉRICA LATINA



Fuente: (CENTRO DE INVESTIGACIÓN CLAVE, 2013: 144)
Elaboración: Cristina Buitrón A.

3.3.1. El caso argentino

En la Argentina, tomando la ciudad más cara de ese país (situada además entre las más caras del continente y del mundo entero), el valor del metro cuadrado oscila entre los U\$D 1.500 y supera los U\$D 3.000 en las construcciones nuevas, según un informe de Reporte Inmobiliario (REPORTE INMOBILIARIO, 2012: 1)

Al considerar las dificultades para el acceso al crédito y de la mayor liquidez a nivel internacional, la demanda local de inmuebles se mantiene estable en elevados niveles. El acceso al crédito era bajo antes de la crisis y parte de las operaciones (antes y ahora) se realizan con dinero fresco (ECONLINK, 2013: 1).

El mercado inmobiliario argentino mantiene estabilidad, lo cual podría constituir en el futuro en un centro de atención para el mercado ecuatoriano, en lo que respecta a los pocos migrantes ecuatorianos en ese país, como a los inversores en general provenientes de diferentes países que radiquen en dicho

país. Ampliando la información relativa a la demanda de inmuebles, el portal consultado informa que ésta proviene de tres sectores:

- **El ahorrista agropecuario:** Proviene de la actividad agropecuaria y sectores ligados a la misma. Tienen un elevado nivel de ahorro, pero tienen miedo de ingresar en el mercado financiero, al que consideran riesgoso y complejo. Concretan las operaciones y compran departamentos en ubicaciones valorizadas. (ECONLINK, 2013: 1). Este sector, siendo reacio a invertir en mercados extranjeros, se puede constituir en un sector atractivo para la oferta de vivienda ecuatoriana, canalizando de manera apropiada sus anuncios a dicho mercado del continente.

- **Particulares de clase media:** Grupo compuesto sobre todo por jóvenes profesionales, empleados asalariados y pequeños independientes con buen nivel de ingresos. Cuentan con un nivel de ahorro, pero cuentan con el dinero suficiente para concretar una operación debido a la brecha entre ingresos y precio de los inmuebles, tiene dificultades de acceso al crédito y pocas inversiones alternativas, por lo que sus ahorros pierden poder de compra con la inflación de ese país. (ECONLINK, 2013: 1). Una reactivación del crédito hipotecario traería aparejado un fuerte aumento de la demanda de viviendas destinadas a la clase media. Este sector puede resultar de escaso interés para la oferta ecuatoriana.

- **Inversores extranjeros** (ECONLINK, 2013: 1):
 1. *Pequeños:* Son argentinos que viven en el exterior o personas que tienen familiares en ese país. Por el momento la demanda de este sector es baja.
 2. *Grandes:* Empresas de desarrollos inmobiliarios de España, México, Brasil, Estados Unidos y Grecia. Desarrollan emprendimientos como torres de oficinas, emprendimientos inmobiliarios ligados al turismo y barrios privados residenciales destinados a sectores de altos

ingresos. Su demanda se concentra más en Capital Federal y alrededores.

Por el escaso desarrollo del sector de créditos hipotecarios, el mercado de viviendas en Argentina es uno de los menos apalancados a nivel mundial, lo que resulta atractivo para inversores extranjeros, porque ven improbable que se desarrolle una crisis como la que ocurrió en los Estados Unidos (ECONLINK, 2013: 1). Entonces, se trata de un mercado interesante que convendría atraer en el futuro para invertir en las construcciones ecuatorianas.

3.3.2. El caso colombiano

Durante el año 2008 y el año 2009, el sector de la construcción presentó un comportamiento característico de recesión. En Bogotá existen 2.140.409 predios, 99.1% urbanos. El uso residencial concentra el 82% del total de predios. (COLOMBIAN PRODUCTS, 2012: 1), en el caso colombiano se experimentó en los pasados años de 2008 y 2010 una contracción, que impidió el desarrollo de proyectos inmobiliarios. En cuanto a los datos macro y microeconómicos más, se tiene (COLOMBIAN PRODUCTS, 2012: 1):

- Crecimiento cero del PIB en 2009 y una tasa positiva para 2010 del orden de 2%-3%.
- Menor ritmo de crecimiento del PIB per cápita
- Recuperación del sector de la construcción vía obras civiles y tasas negativas de la edificación urbana.
- Tendencia creciente de largo plazo del valor del PIB Servicios inmobiliarios y de Alquiler de Vivienda. Tasas negativas de crecimiento a partir de II-2009.
- Mayor participación del sector inmobiliario en el PIB total respecto del sector de la construcción. Proyección de crecimiento de 3.9% y 3.4% en 2010 para los sectores construcción e inmobiliario, respectivamente.
- Según el Censo 2005, Colombia tiene 42.888.592 habitantes, 10.924.541 hogares y 10.070.542 viviendas.

- El stock de vivienda y el flujo de oferta nueva en Colombia están rezagados respecto del tamaño de la población.
- El 49.9% de los hogares reside en una vivienda de su propiedad
- La actividad edificadora no registra todavía los efectos del subsidio FRECH. En enero decreció el área total y la correspondiente a vivienda. En febrero se registró un incremento elevado.
- La disminución de la actividad edificadora en 2009 se presentó a nivel agregado nacional y en todos los entes territoriales a excepción de Meta, Norte de Santander y Quindío.
- Desde IV-2008 se registra un incremento continuo de las iniciaciones de vivienda.
- El subsidio FRECH demostró que la tasa de interés hipotecaria es una variable determinante de la demanda efectiva de vivienda.
- En general se observa una tendencia de reducción sucesiva y leve de las tasas de interés hipotecarias.
- En número de créditos predomina la financiación de VIS
- En Bogotá existen 2.140.409 predios, 99.1% urbanos.
- El uso residencial concentra el 82% del total de predios.
- Los estratos socioeconómicos con mayor participación son E2, con 27.3% y E3, con 33.7%.
- Usaquén y Suba son las localidades con mayor participación dentro del stock habitacional, agregando casi el 30% del total de predios.

Estos datos permiten afirmar que el mercado colombiano por sí mismo es impredecible, pues en el mismo vecino país se tiene dificultades para que el ciudadano corriente adquiera su propia vivienda. Sin embargo, al tener un alto número de ciudadanos de dicho país en territorio ecuatoriano, las expectativas para que se oferten las unidades de vivienda a los mismos es significativa, tomando en cuenta la perspectiva de que en el futuro sus familias íntegras se trasladen al país.

3.3.3. El caso peruano

El mercado inmobiliario peruano se encuentra todavía en una fase incipiente de su desarrollo. Por ello, existen oportunidades que pueden aprovecharse. El precio del metro cuadrado es aún bajo. Se observa que, en relación con otras ciudades representativas de América Latina y del mundo, el precio por metro cuadrado en Lima es bajo. En Lima, por ejemplo, el precio promedio se ubica en US\$ 550 y la dispersión es alta: se pueden encontrar precios que superan los US\$ 1.500, como en las zonas más exclusivas de San Isidro, o precios de alrededor de US\$ 300, como en Lima Norte. Este resultado se mantiene aun considerando la disparidad en el nivel de ingresos por persona en la muestra de países analizados. De esta manera, es poco probable que exista una burbuja de activos en el mercado inmobiliario limeño. Por el contrario, los indicadores señalan que existiría todavía espacio para un mayor aumento de los precios de las viviendas en los próximos años. Así, se reduce la probabilidad de que ocurra una crisis como la experimentada en Estados Unidos. (GARCÍA HERRERO, 2008: 3-20)

Entonces, el mercado peruano ofrece interesantes opciones a los demandantes internacionales de vivienda, sea para uso o para arriendo. Entonces, el mercado peruano, en lo que se refiere a costos, se observa un interesante competidor para el mercado ecuatoriano de la construcción.

3.3.4 Comparación de los perfiles económicos de Argentina, Colombia, Ecuador y Perú

Con la finalidad de tener una visión sintética de los posibles competidores y clientes para el sector inmobiliario ecuatoriano, se presenta una tabla comparativa de los perfiles económicos de los países analizados en los anteriores puntos y el Ecuador, exponiendo sus indicadores económicos.

TABLA 17.
COMPARACIÓN DE LOS PERFILES ECONÓMICOS ENTRE ARGENTINA,
COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ, 2012.

Indicador	País	Argentina	Colombia	Ecuador	Perú
Producto Interno Bruto (PIB), en miles de millones		\$709.7	\$470.7	\$125.8	\$301.5
Producto Interno Bruto (PIB) - Tasa de Crecimiento Real		8%	5,7%	6,5%	6,9%
Producto Interno Bruto (PIB) per capita		\$17,400	\$10,100	\$8,300	\$10,000
Población bajo el nivel de pobreza		30%	37,2%	28,6%	31,3%
Ingreso o consumo de la unidad familiar por porcentaje	10% más pobre	1,7%	0,8%	1%	1,4%
	10% más rico	29,5%	45%	35,3%	35,9%
Tasa de inflación (precios al consumidor)		22%	3,7%	5,4%	3,4%
Tasa de desempleo juvenil población total (15-24 años de edad)		21,2%	23%	14,1%	14%
Tasa de desempleo		7,2%	10,8%	4,2%	7,9%

Fuente: (Index Mundi, 2013: 1).
Elaboración: Cristina Buitrón A.

Como puede apreciarse en el tabla número 17 y resaltando la información analizada en los puntos anteriores, se destaca el PIB per cápita de Argentina, lo que presenta a dicho país como un mercado importante dentro de la región para atraer capitales de inversión en el Ecuador, en tanto que Colombia y Perú, sobre todo este último, se presentan como fuertes competidores para el mercado inmobiliario nacional.

También debe tomarse en cuenta el marco político de Perú y Colombia, países fronterizos de Ecuador, considerando por un lado las variables macroeconómicas positivas señaladas, y por otro lado la fuerte polarización en la sociedad colombiana, en especial por las medidas aplicadas en el sector agrícola, la cual provocó un paro con bloqueos movilizadas por parte de campesinos y transportistas, lo que duró gran parte del mes de agosto del año 2013 (PRENSA LATINA, 2013).

En el Perú, en cambio, se dieron diversos hechos que involucraron a la familia próxima al presidente, Ollanta Humala, y que ponen en entredicho su capacidad de gobernar y luchar contra la corrupción en forma efectiva (PERÚ.COM, 2013).

El Ecuador no cuenta con el mejor de los escenarios políticos, integrando los factores que debe considerar todo inversor a nivel de las variables macroeconómicas, pero el país ofrece opciones de inversión en el sector inmobiliario de la región debido a sus fortalezas en otras variables: clima político-legal, ambiente social, entorno ambiental, geografía y condiciones técnico-tecnológicas. Además de ser aún un nicho de mercado a ser explotado.

3.4. La crisis inmobiliaria como oportunidad de negocios para el Ecuador

3.4.1. Panorama general

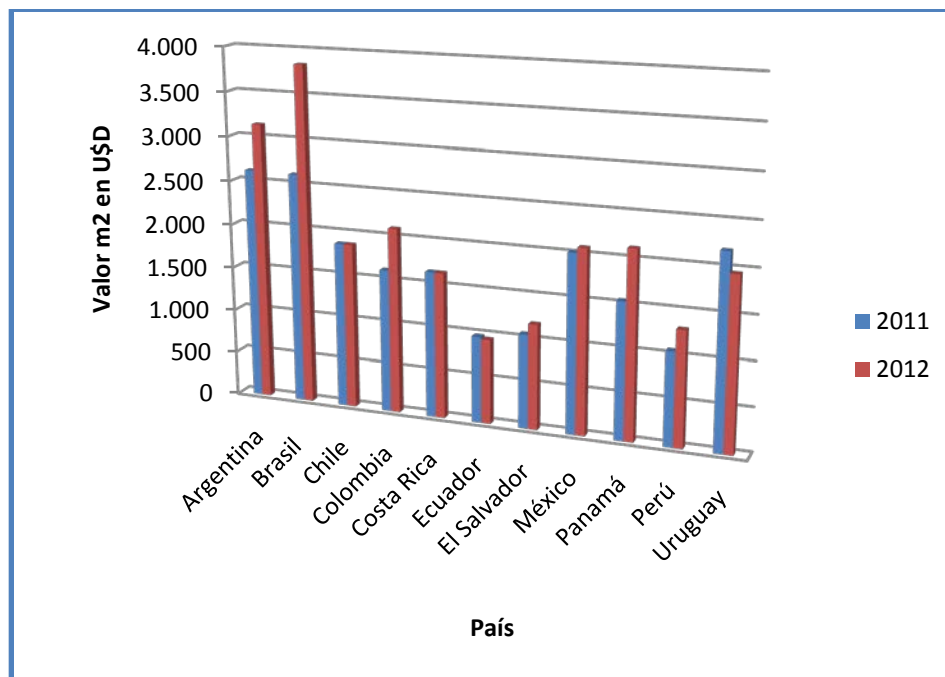
Así como la falta de personal calificado en una empresa es una oportunidad para los candidatos externos, una crisis en el sector inmobiliario es una oportunidad de negocio para quienes busquen alternativas diferentes a su país de residencia. El caso de la crisis del año 2008 dejó varias lecciones a todos los países de la región, pero no todos aprendieron de ellas. Así, se ve que el sector inmobiliario en la región tiene, para el año 2012, los siguientes precios:

TABLA 17.
PRECIOS PROMEDIO POR M² EDIFICADO EN DIFERENTES PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, GESTIONES 2011-2012 (PRECIOS EN DÓLARES).

País	2011	2012	Variación porcentual
Argentina	2.625	3.144	19,8
Brasil	2.616	3.836	46,6
Chile	1.875	1.875	0,0
Colombia	1.624	2.102	29,4
Costa Rica	1.654	1.654	0,0
Ecuador	981	958	-2,3
El Salvador	1.065	1.189	11,6
México	2.024	2.085	3,0
Panamá	1.549	2.128	37,4
Perú	1.063	1.306	22,9
Uruguay	2.191	1.959	-10,6

Fuente: (Banco Central de Reserva del Perú, 2012: 1)
Elaboración: Cristina Buitrón A.

GRÁFICO 16.
 PRECIOS PROMEDIO POR M² EDIFICADO EN DIFERENTES PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, GESTIONES 2011-2012 (PRECIOS EN DÓLARES)



Fuente: (Banco Central de Reserva del Perú, 2012: 1)
 Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

Como se aprecia en la tabla número 17 y el gráfico número 16, sólo Uruguay, además de Ecuador, presenta una diferencia negativa en el precio por m² de las viviendas edificadas y que además resulta la variante más significativa a favor del comprador, en tanto que otros países, como Colombia y Panamá, que no son los de mayor crecimiento económico en la región, presentan variaciones porcentuales superiores al 29%, en tanto que Brasil, México y Argentina, que son las tres mayores economías de la región, presentan variaciones también elevadas, sobre todo Brasil, cuya nominación como sede de eventos deportivos mundiales (el Mundial 2014 y las Olimpiadas de Río, en 2016), elevó de manera drástica los valores de la construcción y otros rubros, pero centrándonos en el sector inmobiliario; dicha variación es de casi el 50% para el año 2012 en relación a 2011. Se destaca el caso ecuatoriano por tener los valores más bajos entre todos los países comparados y el único con valor promedio inferior a \$ 1.000 por m² edificado. Sin duda, este indicador, entre otros, constituye de entrada una ventaja competitiva en el mercado inmobiliario internacional.

Existen otros factores que perfila al Ecuador como un mercado inmobiliario atractivo y a saber, estos son (MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, 2013: 1):

- Economía con crecimiento estable y sostenible en los pasados 5 años, proyectadas para 2013 en 7,8%.
- Participación del Biess en el sector financiero, lo que aleja los precios especulativos en la comercialización de viviendas.
- Economía dolarizada.
- Importación de bienes de capital con preferencias arancelarias.
- Bajo porcentaje de deuda externa (alrededor del 20%), lo que permite avizorar inversiones en infraestructura y el sector estratégico por parte del gobierno central.
- Control de la inflación y el precio de las viviendas.

3.4.2. Condiciones que hacen atractivo el mercado inmobiliario ecuatoriano

Los clientes del mercado inmobiliario internacional exigirían las siguientes condiciones mínimas para invertir en bienes raíces en el Ecuador o cualquier otro país de la región:

- Seguridad legal
- Rentabilidad
- Demografía
- Economía estable
- Buenas perspectivas económicas

Ecuador posee fortalezas: una posición logística envidiable, economía creciente, inversión en infraestructura, geografía turísticamente atractiva y talento humano. Estas fortalezas le otorgan potencial en diferentes áreas entre ellas la de los bienes raíces. (INVESTECUADOR, 2013)

Además de las variables económicas indicadas en el título anterior, de acuerdo con datos de la Cepal, la economía ecuatoriana se encuentra entre los países con mejor desempeño económico de Latinoamérica. La inflación es de un dígito y es más baja que el promedio de América Latina. La moneda del Ecuador es el dólar, lo cual brinda seguridad a los inversionistas, pues no existe riesgo de devaluación (PROECUADOR , 2012: 1).

Ecuador cuenta con una infraestructura física y de comunicación vial que representa una ventaja comparativa frente, disminuye costos y tiempos al momento de construir Además de constituir un atractivo al momento de adquirir un bien inmueble. Según el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, Ecuador posee una infraestructura de transporte compuesta por 43,197 km de carreteras, de los cuales 6.467 km están pavimentados (PROECUADOR , 2012: 1).

Según PROECUADOR, el Ecuador es el país más competitivo de la región en tarifas eléctricas para el sector comercial/productivo: El plan de inversión en energía renovable tiene como objetivo incrementar las ventajas comparativas ecuatorianas en este campo. La construcción de hidroeléctricas y de la Refinería del Pacífico, pretende disminuir las importaciones en \$4.000 millones anuales en combustibles y pasar de 3770 MW de capacidad instalada en el año 2006 a 6779 MW en el año 2016 (PROECUADOR , 2012: 1).

El rol del Estado ecuatoriano es fundamental en el mercado de los bienes raíces, no sólo por los factores indicados, sino también considerando que el desarrollo económico-productivo del país está supeditado a la industria de los bienes raíces. Es la tercera rama en términos de su contribución al PIB nacional y la cuarta con respecto al empleo. En el actual gobierno, se realizaron algunas reformas: duplicar el valor del Bono de Vivienda nueva y mejoramiento, equipar el Bono Rural y el Bono Urbano. También, duplicar el Bono de Mejoramiento de vivienda urbana y cuadruplicó en el área rural. Se implementó el Bono de Titulación destinado a financiar la formalización y perfeccionamiento de las escrituras de traspaso de dominio de los inmuebles. Para el año 2013, las familias ecuatorianas, que desean adquirir una vivienda en proyectos de vivienda social que cueste hasta \$30 mil, tendrán acceso al bono de la vivienda de hasta \$6 mil a través del

Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi), esto todavía está en proyecto. (BANCO DEL IESS, 2011: 1)

Son cuatro los sectores, que según los especialistas ofrecen mayor atractivo de inversión (GLOBAL FINANCE ECUADOR, 3: 1):

- Agroindustria y Forestal
- Turismo
- Bienes Raíces
- Pesca y acuicultura

La inversión en bienes raíces es para los especialistas una de las alternativas de inversión más rentable, pues permite conseguir un activo que difícilmente se deprecie, que probablemente aumente su valor y que, en algunos casos, puede rentarse a un precio lucrativo; la adquisición de bienes raíces como una inversión que conllevan menores riesgos, por lo tanto, es más segura que otras opciones.

Las condiciones que deben tomarse en cuenta al momento de invertir en el sector inmobiliario es identificar la recesión donde exista algún tipo de variación entre el ingreso y el precio de una vivienda, en la etapa de recesión las casas son más baratas en relación a los ingresos y las familias pueden aspirar a una mejor residencia. Encontrarse en la posición de comprador es otra de las condiciones considerando las bajas tasas hipotecarias que aumentan el poder adquisitivo. Sin embargo, en la posición de vendedor, se puede conseguir ganancia siempre y cuando, se piense vender y luego comprar, porque se perdería en la venta pero existiría una recuperación y ganancia en la compra. En conclusión, se debe reconocer el punto más bajo del ciclo a raíz de los síntomas del mercado e indicadores de la economía.

En este proceso, la investigación que pueda hacer el inversor es vital considerando que la crisis no llega a todos los países simultáneamente, es así que se puede reconocer oportunidades en países en los cuales la recesión haya llegado al punto más bajo, para comprar y países que se encuentren en proceso

de recuperación para vender. Al investigar comportamientos además se puede prever problemas financieros e identificar nichos de mercado.

Las estrategias para invertir en bienes raíces son (PARRA, 2013: 1):

Compra barato y vende más caro: Comprar una propiedad barata y después de algún tiempo, por lo general 2 a 5 años vender la misma propiedad pero a mayor precio, reconociendo las fluctuaciones del mercado (PARRA, 2013: 1).

Compra de bienes raíces para hacer obras y vender: existen varias propiedades con ventajas de ubicación, pero están a la venta un precio que no concuerda con su potencial debido a que sus propietarios no tienen recursos para finalizar el trabajo o quieren mudarse a otra ciudad. Esta es una buena oportunidad, con una inversión en terminar la obra y en acabados, se puede vender la propiedad en un mayor valor (PARRA, 2013: 1).

Alquilar: La compra de una propiedad para su posterior alquiler suele ser una fórmula que puede proporcionar al propietario beneficios, por lo general los ingresos que se perciben por dicho alquiler suelen estar por encima del interés que se paga por la hipoteca de la vivienda. En consecuencia, el costo de mantener dicha vivienda es nulo, mientras que la apreciación del capital invertido suele generar beneficios a largo plazo. Los resultados están sujetos a la situación del mercado de alquiler. La demanda de viviendas de alquiler sigue aumentando a un ritmo cada vez más acelerado, que se sustenta en los siguientes factores (PARRA, 2013: 1):

- Los precios de la vivienda son altos para compradores (sobre todo para los que buscan su primera vivienda), por lo que suelen preferir el alquiler.
- Las personas solteras o estudiantes que prefieren alquilar una vivienda, ya que de esta forma tienen mayor flexibilidad para cambiar de domicilio.

- Pérdida de la cultura de ahorro que trae como consecuencia menor número de personas que pueden acceder a la compra de una vivienda.

Sin importar si la inversión es extranjera, nacional, de valor medio o alto, se debe encontrar la oportunidad de negocios y ser un ágil inversor, considerando que la oportunidad y el beneficio radican en el momento de la compra y no de la venta.

Las posibilidades para que vuelva a darse una crisis de la magnitud que se dio el año 2008 son altas, considerando que la economía tiene carácter cíclico, probablemente se sufra otra crisis cuyo origen esté en otro sector.

3. ANÁLISIS

Las crisis económicas de carácter global traen consigo consecuencias en los ámbitos necesarios para analizar el comportamiento y el rendimiento integral de un determinado país (económico, social, financiero). El origen de las crisis estudiadas radica en la sobrevaloración de toda índole ya sea bursátil, inmobiliaria o de inversión, es así, que los bienes sobrevalorados u objeto de especulación, responden por lo general, a una necesidad básica para la salud de la economía, por ejemplo el petróleo o la vivienda. El carácter global de estas crisis radica en el efecto dominó, en el cual un sector “contagia” la crisis a otro, hasta sobrepasar fronteras

La crisis representa el punto de mayor contracción de un ciclo económico, considerando que ninguna economía crece con un patrón regular o uniforme, el ciclo tiene fases: la bonanza o expansión, para luego al alcanzar el pico de la curva de crecimiento y empezar con la fase de contracción económica hasta llegar al punto más bajo o depresión. El estudio se enfoca en este punto caracterizado por efectos como: la disminución de la inversión, aumento de las tasas de interés, encarecimiento de bienes básicos, cierre de fábricas, desempleo, inflación y por supuesto cambios, los mismo que se darán para atenuar las consecuencias de la crisis.

La crisis financiera del año 2008 tiene su punto de origen en el inicio de la burbuja inmobiliaria como consecuencia de la otorgación de hipotecas subprime, sin embargo, no es fruto de este hecho aislado, es el resultado de un conjunto de factores: recorte del índice de referencia, desregulación de la industria, desindustrialización de Estados Unidos, falta de evaluación para otorgar créditos.

Los efectos de la crisis 2008, formaron un círculo vicioso en el que la falta de liquidez y la inflación ocasionaban el cierre de empresas las cuales se veían obligadas a despedir a sus trabajadores quienes reducían su capacidad de consumo sin posibilidad de reactivar la economía. A nivel macro, los bancos al no poder sostener el sistema de préstamos, pedían dinero a entidades en el extranjero, exportando así la crisis.

El punto de ebullición de esta crisis tuvo su origen en el sector inmobiliario, considerado como un termómetro de la economía, debido a su incidencia directa o indirecta en cada una de las ramas de la economía. El sector de los bienes raíces también tiene un ciclo y al entender su comportamiento se obtiene una ventaja comparativa, identificando las oportunidades del mercado, para determinar cuándo comprar y cuando vender bienes inmuebles, considerando que las oportunidades de negocios surgen en momentos de crisis.

Al estudiar el sector inmobiliario en el Ecuador y su comportamiento antes, durante y después de la crisis, se puede sacar provecho de la mencionada ventaja comparativa. En el Ecuador la demanda de bienes raíces aun está insatisfecha y se encuentra predominada por la clase media la cual prefiere comprar departamentos en sectores de alta concurrencia comercial.

Los bonos de la vivienda, que están destinados a este estrato social, aumentan la capacidad adquisitiva del ecuatoriano y le permite adquirir mejores bienes inmuebles en menor tiempo. Ecuador al presentar estos factores, además de una economía de crecimiento estable en los pasados 5 años, dolarizada, de inflación controlada y sumado al precio de las vivienda, constituye una oportunidad atractiva de negocios al momento de invertir en la compra de un bien inmueble, comparado con otros países con similares características geográficas.

El sector inmobiliario es uno de los sectores medulares de la economía y presenta varias formas de invertir de acuerdo a las circunstancias del mercado. La historia nos muestra como las crisis han generado oportunidades de crecimiento para sectores esenciales para la recuperación económica o sectores que a largo plazo ofrecerán beneficios.

4. CONCLUSIONES

Después de realizar la investigación se demuestra que las crisis financieras internacionales, muestra del comportamiento cíclico de la economía, constituyen la base para el estudio de la crisis financiera mundial 2008, la cual genera cambios

en el orden mundial y posiciona a países emergentes como protagonistas y que a su vez, representa oportunidades económicas de negocio, en el mercado inmobiliario del Ecuador.

La crisis es un evento económico que afecta a todos los sectores y los países del mundo en momentos de su historia. Cuando se produce de manera global las consecuencias afectan la colectividad. Por lo general se remarcan las consecuencias negativas, no es extraño hallar oportunidades en las distintas crisis que debieron enfrentar los grupos humanos.

Pero para entender la crisis de 2008, es necesario estudiar los antecedentes históricos más relevantes, con el objeto de tener un punto de comparación, las crisis estudiadas presentan un período de expansión del mercado y tomando en cuenta que el crecimiento no es algo indefinido, al llegar la economía a un punto alto, llamado pico, se produce una desaceleración o caída, que cuando se prolonga por mucho tiempo y afecta a otros sectores de una economía nacional o al contexto económico mundial, se puede tener la seguridad de estar ante una crisis. Un factor común de los momentos críticos analizados, es el exceso de confianza del mercado, que deposita su fe en los momentos de alza, con la lógica de “compra barato y vende caro”, que puede significar una prosperidad repentina, para ciertos grupos, seguidos del más profundo desconcierto, cuando sus inversiones en distintos portafolios se desploman como resultado de esa confianza excesiva.

Otros factores determinantes de una crisis son: la especulación cuando se producen grandes inversiones en activos en alza y los precios de los bienes se colocan por encima de los parámetros recomendados por especialistas conservadores. En este estudio se demostró que una inversión moderada, que prometa retornos modestos pero seguros, puede ser sustituida por una fiebre por el enriquecimiento rápido, comprando y vendiendo bienes inmuebles hasta obligar la subida de dichos bienes, pero que llegado un momento, cuando no es posible hallar más compradores en el mercado, se produce el estallido de la denominada “burbuja inmobiliaria”.

El período previo al *boom* inmobiliario estuvo caracterizado por el fácil acceso a los créditos hipotecarios por los tipos bajos de interés, lo que constituyó en un aliciente para que numerosos individuos accedieran a estos préstamos en condiciones favorables, incluso aquellos que no calificarían en condiciones normales.

La escalada en los precios que siguió no fue más que un reflejo del exceso de confianza ya comentado y la desregulación del mercado inmobiliario posibilitó ese afianzamiento, que no guardaba relación con la precaria economía estadounidense de entonces.

En el mercado inmobiliario latinoamericano, se mantuvieron las medidas restrictivas, lo que evitó que se cometieran en paralelo los mismos errores financieros de la economía estadounidense.

El Ecuador, en concreto, junto con el bloque de la región se mantuvo bajo control el mercado inmobiliario, evitando el exceso de optimismo y conscientes de la fragilidad de la economía latinoamericana, que así, asumió medidas defensivas efectivas y evitaron sucumbir ante la ola destructiva de las hipotecas *subprime*. Sin embargo, el país vio reducidos sus ingresos como resultado de la contracción de la demanda de petróleo.

Como toda crisis, la de 2008 afectó con rapidez al sector financiero estadounidense, y, como resultado de la inversión que en ellos hicieron numerosos bancos extranjeros, también estos terminaron afectados. Ahí está el origen de su carácter global y por tanto, se produjo entre otros resultados la iliquidez de las instituciones financieras, originada en la falta de pago de las deudas originales.

Esto es un recordatorio del efecto dominó que sigue a toda crisis: el traslado de los golpes de un escenario a otro, lo que metafóricamente se denomina “contagio”. La irresponsabilidad o la incapacidad de pago de un sector de la población que, presa de la euforia de un momento de flexibilidad en los requisitos y desregulación -o descuido- gubernamental, hundiéndose en una de

las paradojas del mercado, donde el exceso de libertad puede coartar la concreción de un sueño, en este caso, contar con la casa propia.

La oportunidad de la crisis radica en el posicionamiento a la región como una zona atractiva para la inversión en negocios inmobiliarios, como se expuso en este estudio, resaltándose la estabilidad de la economía ecuatoriana, la fuerte regulación y el control de precios que deviene de los créditos del BIESS, que marcan los límites referenciales para los bienes inmuebles en el país, se admiten incrementos que sobrepasen los índices inflacionarios, pero estos son moderados, controlables y por tanto se evita el comportamiento especulativo en el sector inmobiliario.

En el desarrollo de esta investigación se demostró, además, que los valores por m² de área edificada en el Ecuador se mantienen dentro de parámetros convenientes y atractivos en el contexto latinoamericano en general, destacándose que al año 2012 presentaba los montos promedio más bajos del continente (\$958 por m² construido) y que en la región andina sólo Perú tiene en promedio valores similares (superiores en casi \$ 400) al que ofrece el mercado inmobiliario ecuatoriano.

En relación al comportamiento de las variables económicas relacionadas al sector de la construcción, se aprecia además que la estabilidad económica, política y social que caracterizan al Ecuador, lo hacen propicio para la inversión en bienes raíces, sea como propietario, arrendatario, intermediario o constructor, por lo que los inversores deberían examinar la evolución del sector en los siguientes años y que beneficia a los estratos empobrecidos de la población, en especial a través del Bono de Vivienda.

La crisis genera oportunidad pero no para todas las personas, ni para todos los sectores la clave del éxito es encontrar la necesidad en esa crisis o el potencial que puede desarrollarse en determinado mercado.

5. RECOMENDACIONES

Identificar aquellos eventos que constituyen una crisis en cualquier sector, para identificar una ventaja comparativa y aprovechar las oportunidades que la misma generará.

Desarrollar otros estudios relativos a las diversas crisis que se dieron en el escenario global, de forma que se puedan especificar los efectos negativos y positivos, centrando la atención en la crisis inmobiliaria y financiera de 2008,

Analizar la crisis financiera e inmobiliaria de Japón, en las últimas décadas del pasado siglo, de forma que se logre entender con mayor profundidad la relación que existen entre el sector inmobiliario y las finanzas nacionales e internacionales.

Informar en forma periódica sobre los riesgos de la confianza excesiva y la conveniencia de la regulación en los precios del sector inmobiliario, por la experiencia negativa que se dio no sólo en los EEUU y las finanzas internacionales, considerando que bancos extranjeros fueron afectados al proveer liquidez al por entonces tambaleante sistema financiero estadounidense.

Mantener control sobre las operaciones de las empresas inmobiliarias y distribuidoras de material de construcción, de forma que se evite la especulación en los precios de tales insumos, considerando que aquello también podría derivar en un alza artificial de los precios de la vivienda.

Conocer de forma permanente sobre los cambios que se da en la economía global, porque una variación en los precios de cualquier activo que se produzca en cualquier lugar remoto del mundo, debido al efecto globalizador, porque tendrá repercusiones en la región y el país.

Mantener sus restricciones bancarias, porque la experiencia explicada en este estudio demuestra que el exceso de flexibilidad puede provocar la caída del

propio sistema bancario, por la facilidad con que se otorgaron los préstamos hipotecarios a quienes lo solicitaban.

Profundizar el conocimiento y la comprensión del mercado inmobiliario latinoamericano, a fin de hallar oportunidades en otros sectores y no limitarnos sólo al escenario ecuatoriano.

Estudiar las condiciones que se aplican al crédito hipotecario, lo que significa una calificación, así como la consideración de la propiedad inmueble como parte del patrimonio familiar y no sólo como una salida inteligente al pago de arriendo.

Mantener las políticas vigentes de calificación de precio de las viviendas comercializadas, implantadas por el Biess, de manera que los compradores continúen sintiendo la exigencia del ahorro y la importancia de tener una reserva para la separación y contraparte de todo crédito a ser adquirido.

Difundir en el mercado internacional las condiciones positivas existentes en el país para atraer más inversiones que generen una mayor y mejor oferta inmobiliaria en territorio ecuatoriano.

Estudiar el momento económico y contexto local, al invertir en bienes raíces, con el fin de utilizar la estrategia más conveniente.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Avdakov, P. (1965) *Historia Económica de los países capitalistas*. (T. L. Vargas, Trad.). México México DF: Grijalbo.
- Cristianisme. (1993). *El Neoliberalismo en cuestión*. España,. Bilbao: Sal Terrae Santander.
- Cuesta, F. (2007). *Actualización de la Oferta Inmobiliaria en Quito*. Ecuador, Quito: Gridcon Cia. Ltda.
- Corporación de Estudios para el Desarrollo. (1987). *Neoliberalismo y Políticas Económicas Alternativas*.Ecuador, Quito: CORDES.
- Drucker, P. (1996). *Su visión sobre la administración, la organización basada en la información, la economía y la sociedad*. Colombia, Bogotá: Cargraphics S.A.
- Edersheim, E. (2007). *Enseñanzas de Peter Drucker*. Mexico, México DF: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V.
- García, M. C. (1991). Iberoamérica: Evolución de una Economía Dependiente. En L. (. NAVARRO GARCÍA, *Historia de las Américas* (Vol. IV, págs. 565-619). Madrid/Sevilla, España: Alhambra Longman/Universidad de Sevilla.
- García, A. (. (2008). *Situación inmobiliaria en Perú*. Perú, Lima,: BBVA.
- Manfred. (2011). *Neoliberealismo, una breve introducción*. España, Madrid: Alianza Editorial.
- Mankiw, G. (2002). *Principios de Economía*. España, Madrid: ITES.
- Mármol, J.E. (1999). *Principios Básicos de Economía Política, Neoliberalismo, Deuda Externa y Globalización*. Ecuador, Guayaquil: Departamento de Publicaciones de la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad de Guayaquil.
- Ministerio de Industria y Productividad. (2013). *Guía legal para las inversiones en el Ecuador*. Ecuador, Quito: Mipro.
- Portes, A., & Hoffman, K. (2003). *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*. Chile, Santiago de Chile: CEPAL-ECLAC.
- Quezada, W. B. (2009). *Análisis de viabilidad de un proyecto de inversión. en el sector inmobiliario para la construcción de viviendas en la localidad de ochoa león en la ciudad de Cuenca*. Ecuador, Guayaquil: Universidad Estatal de Guayaquil.

Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Venezuela: Caracas: Panapo.

Shiller, R. J. (2009). *El estallido de la burbuja*. (S. Creacions Gràfiques Canigó, Trad.). España, Barcelona: Gestión 2000.

Thorp, R., & Whitehead, L. (1986). *La Crisis de La Deuda en America Latina*. México, México DF: Siglo XXI Editores. Obtenido de Iberlibro.

Vega, R. (2010). *Estudio de la demanda de vivienda en la ciudad de Quito*. Ecuador, Quito.

Disertaciones de grado

Casais Padilla, E. (2009). *Políticas económicas y pobreza: México 1982 – 2007*. (grado). Recuperado de <http://eprints.ucm.es/9633/1/T31325.pdf>.

Patón, J. (2010). *La crisis financiera en la sostenibilidad fiscal de Bolivia*. (pregrado, Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia). Recuperado de <http://bibliotecadigital.umsa.bo:8080/rddu/bitstream/123456789/2068/1/T-1134.pdf>.

Informes

Banco Central del Ecuador. (2010). *Boletín de Cuentas Nacionales Trimestrales No. 70*. Ecuador, Quito: Banco Central del Ecuador.

Cámara de la Construcción de Quito. (2010). *Memoria institucional 2009*. Ecuador, Quito: Cámara de la Construcción de Quito.

Organización Mundial de Comercio. (2012). *Informe sobre el comercio mundial 2008*. Recuperado de: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr08-0d_s.pdf.

Publicaciones

Banco Central de Reserva del Perú. (2011, diciembre, 29). *Indicadores del Mercado Inmobiliario*. Recuperado de BCRP: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2011/Nota-de-Estudios-71-2011.pdf>.

Banco del IESS. (2011, Junio, 11). *Préstamos Hipotecarios*. Recuperado de <http://www.biess.fin.ec/inicio>.

Centro de Investigación Clave. (2013, Mayo/Junio). Oferta, demanda y absorción de bienes raíces en la Feria de la Vivienda Mi casa Clave! 2013. *Clave!*, 144.

Editores Nacionales S.A. (2013, Mayo). Quiero casa y quiero carro. *Vistazo*, 1097, 39.

- El Comercio. (2012, Abril, 27). *La casa promedio que se financia en Guayaquil cuesta USD 38 000*. Recuperado de:
http://www.elcomercio.ec/pais/promedio-financia-Guayaquil-cuesta-USD_0_689331198.html.
- El Comercio. (2011, Mayo, 30). *Las PyMES se involucran más con la tecnología*. Recuperado de: http://www.elcomercio.com/negocios/pymes-involucran-tecnologia_0_489551143.html.
- El Ciudadano. (2013, Febrero, 2). *El bono de vivienda se incrementó a 6 mil*. Recuperado de:
http://elciudadano.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=39432:bono-de-vivienda-se-incremento-a-6mil&catid=40:actualidad&Itemid=63.
- El Diario. (2012, Octubre, 24). *El negocio inmobiliario abre nuevas oportunidades*. Recuperado de: <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/245999-negocio-inmobiliario-abre-nuevas-oportunidades/>.
- El Portal. (2013, Enero, 4). *Decoración y diseño*. Recuperado de:
<http://www.elportal.com.ec/index.php/ads/decoracion-y-diseno/6272>.
- Telégrafo. (2012, Julio, 5). *ATPDEA sigue proporcionando importantes beneficios estratégicos para Ecuador y EE.UU.* . Recuperado el de:
<http://www.telegrafo.com.ec/actualidad/item/atpdea-sigue-proporcionando-importantes-beneficios-para-ecuador.html>.
- Vela, C. (2010). *Ana María Larrea, Directora de APIVE*. Recuperado de:
<http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=270>.

Web

- Acaboza, M. (2010). *Causas y consecuencias de la Crisis de 2008*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Causas-y-Consecuencias-De-La-Crisis/452763.html>.
- Acosta, A. (2000). *La deuda externa de América Latina: origen, evolución y alternativas de solución*. Recuperado de <http://www.oidido.org/IMG/pdf/ACOSTA01.pdf>.
- Aguero, J. (2011). *La Crisis del Petróleo de 1973*. Recuperado <http://geonievesdelaconcagua.blogspot.com/2012/11/la-crisis-del-petroleo-de-1973.html>.
- Aguilar, E. (2010). *Crisis de la deuda externa en América Latina*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos/deudexalat/deudexalat.shtml>.
- Albán, P. (2011). *Estructuralismo Económico Latinoamericano*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Estructuralismo-Economico-Latinoamericano/2288752.html>.

- Banda, G. (2011). *Las ventajas competitivas de los países y su influencia en los mercados internacionales*. Recuperado de <http://www.tuposgradour.com/Portals/0/11-2.pdf>.
- Capig. (2012). *Experiencias de Camara de la pequeña industria del Guayas*. Recuperado de <http://www.capig.org.ec/>.
- Catro, B. (Diciembre de 2010). *La Crisis del Petróleo*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Crisis-Del-Petroleo/1325493.html>.
- Ceardi, C. N. (1998). *Odepa Chile*. de <http://www.odepa.gob.cl/odepaweb/servicios-informacion/tempo/t11-m1.pdf>.
- Centeno, R. (1982). *La Crisis Petrolera*. Recuperado de <http://www.ukessays.co.uk/essays/economics/la-crisis-petrolera.php>.
- Cepal. (2011). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2009-2010*. Recuperado de: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/40253/LCG2458_Ecuador_final.pdf.
- Chichique, B. (2010). *La Crisis económica petrolera*. Recuperado de <http://www.powerfulwords.co.uk/sample-assignments/economics/la-crisis-economica-petrolera.php>.
- Choni, M. (2011). *La Crisis del Petróleo de 1973*. Recuperado de: <http://historiacyr.blogspot.com/2011/06/la-crisis-de-petroleo-1973.html>.
- CNN. (2010). *Ser exitoso sin morir en el intento*. Recuperado de: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/07/21/ser-exitoso-sin-morir-en-el-intento>.
- Colombian Productions. (2012). *Estadísticas del sector inmobiliario en Colombia*. Recuperado de: http://www.colombianproductions.com/mym/joom1515/index.php?option=com_content&view=article&id=162:estadisticas-del-sector-inmobiliario-en-colombia&catid=36:noticias.
- Contreras, J. (2013). *G20 urge atacar crisis económica*. Recuperado de <http://www.excelsior.com.mx/nacional/2013/04/06/892511>.
- Corres, S. (2012). *Estructuralismo Latinoamericano*. Recuperado de: <http://historiapolec.blogspot.com/2012/06/estructuralismo->
- Delgado, G. (2009). *De Washington a Londres: el G-20 enfrenta la crisis internacional 2008-2009*. Recuperado de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/358/10mireyaygabriel.pdf>.

- Diebold, F. X., & Rudebusch, G. D. (1996). *Midiendo los Ciclos económicos*. Recuperado de:
<http://economics.sas.upenn.edu/~fdiebold/papers/paper4/pabc.pdf>.
- Dominguez, E. (2012). *La crisis de 2008*. Recuperado de:
http://www.buenastareas.com/search_results.php?action=search&hidden=0&query=crisis+de+2008.
- Ecommerce. (2012). *E Commerce News*. Obtenido de <http://www.ecommerce-news.es/>.
- Econlink. (2013). *Situación del Mercado Inmobiliario en Argentina*. Recuperado de:
<http://www.econlink.com.ar/economia-argentina/situacion-del-mercado-inmobiliario-en-arge>.
- Fedexport. (2012). *Estudio estadístico de las relaciones comerciales y de inversión entre la Unión Europea y el Ecuador*. Recuperado el 2012, de
<http://www.fedexpor.com/site/images/stories/Estudio%20relaciones%20UE%20Ecuador%20final%20%28resumen%29.pdf>.
- Fiallos, A. (2012). *Estrategias Para La Implementacion De Comercio Electrónico En Las Pymes Del Ecuador*. Recuperado de:
<http://repositorio.maeug.edu.ec/bitstream/123456789/21/1/122029036429821622714471689264880928348.pdf>.
- Fondo Monetario Internacional. (2011). *FMI En Español*. Recuperado de
<http://www.imf.org/external/spanish/>.
- Fondo Montetario Interancional. (2012). *Respuesta del FMI a la crisis financiera mundial*. Recuperado de:
<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/changings.htm>.
- Forbes. (2013). *Sitios que dominan el e-commerce en el mundo*. Recuperado de:
<http://www.forbes.com.mx/sites/15-sitios-que-dominan-al-e-commerce-en-el-mundo/>.
- Fuentes, J. A. (2009). *La crisis del petróleo de los años 1970: consecuencias políticas y sociales*. Recuperado de:
<http://www.ojosdepapel.com/Blogs/JuanAntonioGonzalezFuentes/Blog/La-crisis-del-petroleo-de-los-a%C3%B1os-1970-consecuencias-politicas-y-sociales-crisis-del-Estado-del-Bienestar-Thatcher-Giscard-neoliberalismo-Kohl>.
- Giudice Baca, V. (2010). *Teoría de los ciclos económicos*. Recuperado de:
<http://economia.unmsm.edu.pe/Docentes/VGiudiceB/Art%C3%ADculos/TeoriasCiclosEconomicos.pdf>.
- Global Finance. (2012). *Invertir en Ecuador*. Recuperado de:
http://www.globalfinanceecuador.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=6:invertir-en-ecuador&catid=3:noticias&Itemid=6.

- González, H. (2009). *Tiempos de crisis tiempo de cambio*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/tempos-de-crisis-tempos-de-cambio.htm>.
- González, M. S. (2009). *Las crisis económicas de 1929, 1973 y 2008*. Recuperado de: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/vista/detalle_articulo.php?id_libro=138&id_articulo=4640.
- Gutierrez, C. (1997). *Las teorías de la relatividad*. Recuperado de: http://www.claudiogutierrez.com/Las_teorias_de_la_relatividad.html.
- Gutierrez, T. T. (2011). *El sector de la construcción: motor de la economía*. Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/61081362/BOLETIN-JUNIO>.
- Herrera, E. (2012). *Vivienda clave de la recuperación latinoamericana*. Recuperado de: <http://www.cpampa.com/web/cpa/2009/04/vivienda-clave-de-la-recuperacion-en-america-latina/>.
- IndexMundi (2012). Datos Ecuador. Recuperado de: <http://www.indexmundi.com/es/ecuador/>.
- INEC. (2010). *Censo Nacional Económico 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) en referencia a las MIPYMES*. Recuperado de: <http://www.capig.org.ec/Censo%202010/15.pdf>.
- INEC. (2011). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico*. Recuperado de: http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&.
- Instituto L.R. Klein. (1998). *Informe sobre los efectos de la CRISIS ASIÁTICA en las economías occidentales*. Recuperado de: <http://www.uam.es/otroscentros/klein/doctras/doctra9802.PDF>.
- INVEST ECUADOR. (2013). *Guía Legal para Inversores*. Recuperado de: <http://www.investecuador.ec/files/GuiaLegal2013.pdf>
- Keating, D. (2008). *La Crisis Económica de 2008 explicada*. Recuperado, de: <http://www.cafebabel.es/article/26634/explicacion-crisis-economica-hipoteca-petroleo.html>.
- Market Watch. (2011). *Market Watch*. Recuperado de: <http://www.residenciasecuador.com/documents/14/0cf7e149-0314-41b0-bb3a-6258ee00a2e4>.
- Martínez, C. (1991). *Estructuralismo economía*. Recuperado de: http://mercaba.org/Rialp/E/estructuralismo_economia.htm.
- Méndez, I. (2010). *Estructuralismo*. Recuperado, de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Estructuralismo/470583.html>.

- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (2011). *Programas del MCPEC*. Recuperado de:
www.industrias.ec/archivos/file/Presentacion_Programa_CreEcuador.ppt.
- Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. (2013). *Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda*. Recuperado el 29 de 06 de 2013, de Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda: www.miduvi.gob.ec/.
- Mueller, M. (2010). *Se cumplen 39 años desde que Nixon abandonará el patrón oro*. Recuperado de: <http://www.oroym Finanzas.com/2010/08/se-cumplen-39-anos-desde-que-nixon-abandonara-el-patron-oro/>.
- Muñoz, F. (2009). *Estructuralismos*. Recuperado de:
<http://mercaba.org/DicPC/E/estructuralismos.htm>.
- Otero, E. (2008). *LA GRAN DEPRESIÓN 1929, la madre de todas las crisis capitalistas*. Recuperado de:
<http://www.peatom.info/3y3/historia/18781/1929-la-madre-de-todas-las-crisis-capitalistas/>.
- Parra, A.(2013). *Capacitación en temas inmobiliarios: urbec broker inmobiliario.- inversiones en bienes raíces*. Recuperado de:
<http://www.urbeccuador.com/home/?p=2235>.
- Peña, E. (2010). *Relación Comercial Ecuador-Irán*. Recuperado de:
<http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion-comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20irn.pdf>.
- Pérez, G. (2009). *Ecuador y la crisis financiera mundial*. Recuperado de:
<http://www.observatoriodelacrisis.org/2009/01/ecuador-y-la-crisis-financiera-mundial/>.
- Pérez, R. (2009). *Crisis financiera mundial de 2008*. Recuperado de:
http://www.crashbolsa.com/crisis_financiera_mundial_de_2008.
- Peruretail. (2012). *China y EE.UU.: las grandes oportunidades del comercio electrónico*. Recuperado de : <http://www.peru-retail.com/noticias/china-y-eeuu-las-grandes-oportunidades-del-comercio-electronico.html>.
- Pollard, S. (2012). *Los Cambios Económicos del Siglo XX*. Recuperado de
http://www.portalplanetasedna.com.ar/el_mundo12.htm.
- PROECUADOR. (2012). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 2013, de PRO ECUADOR:
<http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-acuerdos-comerciales/>.
- PROECUADOR. (2012). *CAN Ficha Técnica País*. Recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_FT2012_CAN.pdf.

- PROEcuador. (2012). *Ofiinas comerciales*. Recuperado el 2012, de INSTITUTO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES:
<http://www.proecuador.gob.ec/oficinas-comerciales/exterior/>.
- PROEcuador. (2012). *Boletín de Análisis de Mercados Internacionales*. Recuperado de: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/PROEC_AM2012_DIC-ENE.pdf
- PROEcuador. (2012). *Boletín Noviembre*. Recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/PROEC_AM2012_AGO-SEP.pdf.
- PROEcuador. (2012). *Boletín Septiembre*. Recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/PROEC_AM2012_AGO-SEP.pdf.
- PROEcuador. (2012). *Ventajas de invertir en Ecuador*. Recuperado de:
<http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/porque-invertir-en-ecuador/>
- PNUD. (2010). *Estudio de mercado internacional*. Recuperado el 2012, de
http://www.sirzee.itcr.ac.cr/modules/Guia_Exportar/guia_pdf/capitulo2.pdf.
- Ravier, A. (2008). *Origen y desarrollo de la crisis global actual*. Recuperado de:
<http://adrianravier.wordpress.com/2008/12/06/origen-y-desarrollo-de-la-crisis-global-actual/>.
- Revista Líderes. (06 de 06 de 2011). *REVISTA LÍDERES*. Recuperado el 19 de 05 de 2013, de Revista Líderes: <http://www.revistalideres.ec/2011-06-06/Informe/LD110606P14INFORMEPAG3.aspx>.
- Rodríguez, R. P. (1999). *Asia y Argentina*. Recuperado de:
<http://www.asiayargentina.com/pdf/57-Mundus.PDF>.
- Ruíz, P. (2008). *La economía de entreguerras: el crack del 29*. Recuperado de
<http://sauce.pntic.mec.es/~prul0001/Temas%20H%AA%20Mundo%20Contemporaneo/Microsoft%20Word%20-%20TEMA%20VIII.pdf>.
- Rumbea, J. (2011). *Libro inmobiliaria*. Recuperado el 22 de Marzo de 2013, de
<http://www.libroinmobiliario.com/Inmobiliario/Articulos/6.pdf>.
- Silva, S. (2008). *Crisis 1929*. Recuperado de
<http://www.zonaeconomica.com/crisis-1929>.
- Stancanelli, N. (2009). *La crisis económica internacional y el papel del G-20*. Recuperado el 15 de Abril de 2013, de
http://www.cei.gov.ar/userfiles/parte4a_8.pdf.

- Teleamazonas. (2013). *Sector inmobiliario: Ecuador vive un 'boom' de la tierra y la construcción*. Recuperado de:
<http://www.teleamazonas.com/index.php/noticias/nacionales/23540-sector-inmobiliario-ecuador-vive-un-boom-de-la-tierra-y-la-construccion>.
- Torrero, A. (2004). *BURBUJAS E INESTABILIDAD: EL ESTADO DE LA CUESTIÓN*. Alcalá: Universidad de Alcalá.
- Torrero, A. (2010). La espectacular burbuja inmobiliaria de Japón. Recuperado de:
<http://porantonomasia.wordpress.com/2010/05/03/la-espectacular-burbuja-inmobiliaria-de-japon/>.
- Tripero, A. (2011). *Piaget y el valor del juego en su Teoría Estructuralista*. Recuperado de: <http://biblioteca.ucm.es/revcul/e-learning-innova/6/art431.php>.
- United States Census Bureau. (2011). *US Home Prices*. Recuperado de:
<http://www.census.gov/const/uspriceann.pdf>.
- Sandoval, David. (2009). *Fallece Claude Lévi-Strauss, padre del estructuralismo*. Recuperado de:
http://www.uv.mx/universo/377/infgral/infgral_17.htm.
- Vilariño, A. (2001). *Turbulencias financieras y riesgos de mercado* Recuperado de:
http://www.angelvila.eu/Publicaciones_PDF/Crisis_Financiera_Asiatica.pdf.
- Zavala, I. (2013). *Entendiendo el Ciclo del Mercado de Bienes Raíces...* Recuperado de: <http://buenainversionpr.com/entendiendo-el-ciclo-del-mercado-de-bienes-raices/>.

ANEXOS

ANEXO A EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN EEUU.(EN DÓLARES)

Período	Mediana	Promedio
1963	18.000	19.300
1964	18.900	20.500
1965	20.000	21.500
1966	21.400	23.300
1967	22.700	24.600
1968	24.700	26.600
1969	25.600	27.900
1970	23.400	26.600
1971	25.200	28.300
1972	27.600	30.500
1973	32.500	35.500
1974	35.900	38.900
1975	39.300	42.600
1976	44.200	48.000
1977	48.800	54.200
1978	55.700	62.500
1979	62.900	71.800
1980	64.600	76.400
1981	68.900	83.000
1982	69.300	83.900
1983	75.300	89.800
1984	79.900	97.600
1985	84.300	100.800
1986	92.000	111.900
1987	104.500	127.200
1988	112.500	138.300
1989	120.000	148.800
1990	122.900	149.800
1991	120.000	147.200
1992	121.500	144.100

1993	126.500	147.700
1994	130.000	154.500
1995	133.900	158.700
1996	140.000	166.400
1997	146.000	176.200
1998	152.500	181.900
1999	161.000	195.600
2000	169.000	207.000
2001	175.200	213.200
2002	187.600	228.700
2003	195.000	246.300
2004	221.000	274.500
2005	240.900	297.000
2006	246.500	305.900
2007	247.900	313.600
2008	232.100	292.600
2009	216.700	270.900
2010	221.800	272.900

Fuente: (GOVERNMENT, 2011: 1)
Elaboración: Cristina Buitrón Aguirre

ANEXO B
MODELO DE EXPLICACIÓN DEL INCREMENTO DE PRECIOS EN LA
VIVIENDA, CONSIDERANDO EL VALOR POR M2

Variable	%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Valor estimado de incremento en relación a la inflación	5%	250,00	262,50	275,63	289,41	303,88	319,07	335,02	351,78	369,36	387,83
Escenario optimista	10%	250,00	275,00	302,50	332,75	366,03	402,63	442,89	487,18	535,90	589,49
Escenario pesimista	0,25%	250,00	256,25	262,66	269,22	275,95	282,85	289,92	297,17	304,60	312,22
Escenario imprevisible con burbuja	50%	250,00	337,50	455,63	615,09	830,38	1121,01	1513,36	1135,02	851,27	638,45

Fuente: Investigación directa
 Elaboración: Cristina Buitrón A.

ANEXO C LA ESTRUCTURA DE CLASES EN AMÉRICA LATINA (CRITERIOS DE DEFINICIÓN)

Clase	Subtipos	Control del capital y de los medios de producción	Control de una fuerza trabajadora impersonal, organizada burocráticamente	Control de calificaciones escasas y altamente valoradas	Control de calificaciones subsidiarias, técnico-administrativas	Con cobertura y reglamentación legal	Modo de remuneración	Por ciento de la fuerza de trabajo
I. Capitalistas	Propietarios y socios gerentes de empresas grandes o medianas	+	+	+	+	+	Utilidades	1.8
II. Ejecutivas	Gerentes y administrativos de empresas grandes o medianas	-	+	+	+	+	Sueldos y bonificaciones relacionadas con las utilidades	1.6
III. Trabajadores de elite	Profesionales asalariados con formación universitaria en la administración pública y en las empresas privadas grandes y medianas	-	-	+	+	+	Sueldos relacionados con conocimientos escasos	2.8
IV. Pequeña burguesía	Profesionales y técnicos independientes y microempresarios con personal supervisado directamente.	+	-	+/-	+	+/-	Utilidades	8.5
Va. Proletariado formal no manual	Técnicos asalariados con formación vocacional y empleados de oficina	-	-	-	+	+	Sueldos sujetos a reglamentación legal	12.4
Vb. Forma manual	Proletariado asalariado especializado y no especializados con contrato de trabajo	-	-	-	-	+	Salarios sujetos a reglamentación legal	23.4
VI. Proletariado informal	Obreros asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y familiares no remunerados	-	-	-	-	-	Salarios no reglamentados, utilidades irregulares compensación no monetaria	45.9

Fuente: (PORTES & HOFFMAN, 2003: 34)
 Elaboración: (PORTES & HOFFMAN, 2003: 34)
 Recopilación: Cristina Buitrón Aguirre.