



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TÍTULO:

**Análisis financiero en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias
de la ciudad de Guayaquil período 2021-2022**

AUTORAS:

Iza Guerra, Nihurka Fernanda

Quito Ulloa, Ornella Amelisse

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TUTORA:

Econ. Guim Bustos, Paola Elizabeth, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

08 de febrero del 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Iza Guerra, Nihurka Fernanda y Quito Ulloa, Ornella Amelisse** como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

TUTORA

f. _____
Econ. Guim Bustos, Paola Elizabeth, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ph. D. Said Vicente Diez Farhat

Guayaquil, a los 08 días del mes de febrero del año 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, Iza Guerra, Nihurka Fernanda
Quito Ulloa, Ornella Amelisse

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **Análisis financiero en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil período 2021-2022**, previa a la obtención del Título de: Licenciada en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 08 días del mes de febrero del año 2024

LAS AUTORAS

f.


Iza Guerra, Nihurka Fernanda

f.


Quito Ulloa, Ornella Amelisse



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

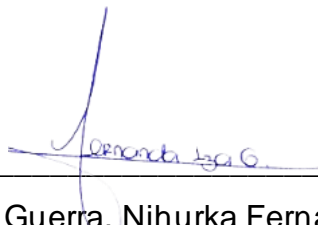
AUTORIZACIÓN

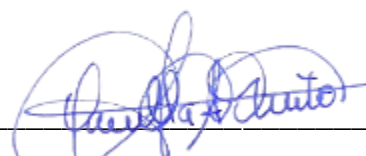
Nosotras, Iza Guerra, Nihurka Fernanda
Quito Ulloa, Ornella Amelisse

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **Análisis financiero en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil período 2021-2022**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 08 días del mes de febrero del año 2024

LAS AUTORAS

f. 
Iza Guerra, Nihurka Fernanda

f. 
Quito Ulloa, Ornella Amelisse

REPORTE COMPILATO



INFORME DE ANÁLISIS
magister

Ornella_Quito- Iza_Fernanda_Tesis_100%

2%
Textos
sospechosos



1% Similitudes
0% similitudes entre
comillas
< 1% entre las fuentes
mencionadas
△ < 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: Ornella_Quito-Iza_Fernanda_Tesis_100%.doc
ID del documento: 8fb1bf154167afba8d2298fad550cae96c8efe12
Tamaño del documento original: 4,44 MB

Depositante: Paola Elizabeth Guim Bustos
Fecha de depósito: 22/1/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 22/1/2024

Número de palabras: 25.923
Número de caracteres: 183.402

Ubicación de las similitudes en el documento:



TUTORA

f. _____
Econ. Guim Bustos, Paola Elizabeth, Mgs.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a Dios, cuya guía y fortaleza han sido mi luz en este viaje académico con altos y bajos. Su gracia ha sido mi inspiración y motor en cada paso.

A mi familia Miguel Ángel, Brenda y Diego, les agradezco por su amor incondicional, apoyo constante y sacrificios que han hecho posible este logro. Cada uno de ustedes ha sido mi roca, y este trabajo lleva impresa la marca de su influencia positiva.

A Aldahir y su hermosa familia, cuyo apoyo incondicional y paciencia fueron esenciales. Su presencia ha sido mi fuente de motivación y alegría.

Agradezco sinceramente a la Econ. Paola Guim, nuestra tutora de tesis, por su invaluable guía y por compartir generosamente su profundo conocimiento y sabiduría a lo largo de la realización de este trabajo de titulación.

Ornella Amelisse Quito Ulloa

DEDICATORIA

A mi amada familia, Miguel Ángel, Brenda y Diego: ustedes son mi fuente constante de amor, inspiración y apoyo incondicional. Cada logro en este camino lo comparto con ustedes, quienes han sido mi roca en los momentos difíciles.

A mis queridos tíos Alain y Karla, quienes se convirtieron en mis segundos padres. Su guía y afecto han dejado una marca imborrable en mi corazón, y este logro es un testimonio de la familia que hemos construido juntos.

A mi abuelita Celia, quien, aunque ya no está físicamente con nosotros, su amor y sabiduría siguen guiándome. Este trabajo está dedicado a su memoria y al legado que dejó en nuestra familia.

A mi querido Aldahir, mi compañero de vida y apoyo constante: tu amor y comprensión han sido la luz que ilumina este camino académico. Este logro es nuestro, y a ti te dedico con gratitud y amor.

Esta tesis es un tributo a todos ustedes, quienes han sido los pilares de mi vida. Cada página lleva consigo la huella de su influencia y amor. Gracias por ser mi constante inspiración.

Ornella Amelisse Quito Ulloa

AGRADECIMIENTO

Los resultados de este trabajo, se merece agradecer en primer lugar a Dios por guiarme por el buen camino y a mis padres por hacer el mayor esfuerzo para que me convierta en una profesional, le agradezco a cada que me ayudado con un granito de arena en el transcurso de mi carrera, también a una persona que es especial para mí el cual se siente orgulloso de lo que me he convertido día a día.

Con cariño, agradecimiento y respeto.

Nihurka Fernanda Iza Guerra

DEDICATORIA

La concepción de este trabajo va dedicado a mis padres por estar en los peores momentos de mi carrera, que es por ellos que he podido avanzar y llegar hacer realidad un sueño más el cual es, ser en una profesional.

Con amor y admiración.

Nihurka Fernanda Iza Guerra



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ph. D. Said Vicente Diez Farhat
DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

CPA. Patricia Salazar, Msc.
COORDINADORA DEL ÁREA

f. _____

CPA. Nancy Barberán Z., Phd.
OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CALIFICACIÓN

f. _____

Econ. Paola Guim Bustos, Mgs.

TUTORA

Contenido

Introducción	2
Antecedentes	3
Problemática.....	6
Formulación del Problema.....	7
Justificación	7
Objetivo General.....	8
Objetivo Específicos.....	8
Preguntas de Investigación.....	8
Delimitación	9
Limitación.....	9
Capítulo 1: Fundamentación Teórica	10
Marco Teórico	10
Teoría del Óptimo Financiero	10
Teoría de la Renta de la Tierra de David Ricardo.....	11
Modelo de Valoración de Activos de Capital	13
Marco Conceptual	14
Análisis Financiero	14
Estados Financieros.....	15
Indicadores de Rentabilidad	15
Indicadores Financieros	17
Mercado Inmobiliario.....	17
Métodos de Análisis Financiero	18
Ratios Financieros.....	19
Rentabilidad.....	19
Riesgo Financiero.....	20
Sostenibilidad.....	20

Marco Referencial	20
Impacto de la Pandemia de COVID-19 en el Sector Inmobiliario	21
Dinámicas Cambiantes del Mercado Inmobiliario en Guayaquil	22
Impacto de las Tasas de Interés en el Mercado Inmobiliario.....	22
Apalancamiento en Empresas Inmobiliarias.....	23
Análisis Financiero en Empresas Inmobiliarias	24
Marco Legal	25
Ley de Régimen Tributario.....	25
Capítulo 2: Metodología de Investigación	28
Diseño de Investigación	28
Diseño no experimental.....	28
Diseño transversal.....	28
Enfoque de la Investigación.....	28
Enfoque cualitativo	28
Herramientas de la Investigación.....	29
Entrevista.....	29
Población	29
Criterios de Inclusión.....	29
Criterios de Exclusión	30
Muestra	30
Muestreo	31
Proceso de recolección de datos.....	31
Técnicas de procesamiento de datos	32
Validación del instrumento de investigación	32
Entrevistas a expertos involucrados en el contexto de la investigación	33
Entrevista N° 1 con Experto.....	33
Entrevista N° 2 con Experto.....	35

Entrevista N° 3 con Experto.....	37
Entrevista N° 4 con Experto.....	39
Entrevista N° 5 con Experto.....	40
Capítulo 3: Resultados de la Investigación	46
Análisis de resultado de las entrevistas a expertos	46
Análisis documental de la situación financiera de empresas inmobiliarias	47
Análisis general de resultados	56
Capítulo 4: Propuesta de Estrategias	58
Objetivos de la Propuesta	58
Objetivo general.....	58
Objetivos específicos	58
Justificación de la Propuesta.....	58
Desarrollo de la Propuesta	59
Estrategia de manejo de redes sociales.....	60
Estrategias de convenios con empresas financieras	62
Estrategia de reducción de costos.....	63
Factibilidad de la Propuesta	65
Limitaciones del Estudio.....	67
Futuras Líneas de Investigación	67
Conclusiones.....	69
Recomendaciones.....	71
Referencias.....	73
Apéndices.....	81

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Expertos en el sector inmobiliario</i>	30
Tabla 2 <i>Expertos que validaron entrevista</i>	33
Tabla 3 <i>Matriz de Análisis e Interpretación de la Información obtenida a través de las Entrevistas – Parte 1</i>	43
Tabla 4 <i>Matriz de Análisis e Interpretación de la Información obtenida a través de las Entrevistas – Parte 2</i>	44
Tabla 5 <i>Matriz de Análisis e Interpretación de la Información obtenida a través de las Entrevistas – Parte 3</i>	45
Tabla 6 <i>Estrategia de manejo de redes sociales</i>	61
Tabla 7 <i>Estrategia de tercerización del manejo de redes sociales</i>	62
Tabla 8 <i>Estrategia de convenios con empresas financieras</i>	63
Tabla 9 <i>Estrategia de reducción de costos</i>	65
Tabla 10 <i>Presupuesto de la propuesta por estrategia</i>	66

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Fórmula del ROI</i>	16
Figura 2 <i>Fórmula del ROA</i>	16
Figura 3 <i>Fórmula del ROE</i>	16
Figura 5 <i>Liquidez corriente top 10 inmobiliarias de Guayaquil</i>	48
Figura 6 <i>Endeudamiento del activo top 10 inmobiliarias de Guayaquil</i>	49
Figura 7 <i>Endeudamiento patrimonial top 10 inmobiliarias de Guayaquil</i>	50
Figura 8 <i>Apalancamiento top 10 inmobiliarias de Guayaquil</i>	51
Figura 9 <i>Margen operacional top 10 inmobiliarias de Guayaquil</i>	52
Figura 10 <i>Rentabilidad operacional del activo top 10 inmobiliarias de Guayaquil</i>	53
Figura 11 <i>Rentabilidad operacional del patrimonio top 10 inmobiliarias de Guayaquil</i>	54
Figura 12 <i>Evaluación de liquidez y solvencia de top 10 versus inmobiliarias de Guayaquil</i>	55
Figura 13 <i>Evaluación de rentabilidad de top 10 versus inmobiliarias de Guayaquil</i>	56
Figura 14 <i>Matriz de Evaluación Experto Metodológico</i>	82
Figura 15 <i>Matriz de Evaluación Experto Sector Inmobiliario</i>	83

Índice de Apéndices

Apéndice A. Cuestionario de entrevista.....	81
Apéndice B. Validación de Cuestionario de Entrevista – Experto Metodológico	82
Apéndice C. Validación de Cuestionario de Entrevista – Experto del Sector Inmobiliario.....	83

Resumen

La investigación se propone realizar un exhaustivo análisis financiero con el objetivo de determinar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil. La metodología empleada sigue un diseño no experimental de corte transversal, integrando un enfoque mixto que recopila datos cuantitativos y cualitativos a través de entrevistas a expertos del sector y un análisis documental enfocado en las 10 empresas más grandes, seleccionadas mediante muestreo por conveniencia. Durante el periodo analizado, el sector inmobiliario de Guayaquil mostró un crecimiento constante en la liquidez corriente, indicando una capacidad para cumplir con obligaciones a corto plazo. A pesar de aumentos en el endeudamiento, este se mantiene dentro de estándares aceptables y por debajo de comparativos regionales. La rentabilidad operacional y del patrimonio experimentaron mejoras significativas, superando tasas promedio y generando valor para los accionistas. Aunque las principales empresas presentan un margen operacional menor, gestionan eficientemente activos y patrimonio para alcanzar rentabilidades destacadas. La propuesta para mejorar la rentabilidad se centra en tres estrategias clave: manejo de redes sociales, convenios con empresas financieras y reducción de costos, cada una respaldada por un presupuesto estimado que permite evaluar la factibilidad y decidir la mejor opción según los recursos y objetivos de las empresas inmobiliarias en Guayaquil.

Palabras claves: Empresas inmobiliarias, rentabilidad de empresas, análisis financiero, razones financieras, indicadores financieros.

Abstract

The objective of the research is to carry out a financial analysis to determine the profitability of real estate companies in Guayaquil. The applied methodology is based on a non-experimental, cross-sectional design, integrating a mixed approach for which quantitative and qualitative data were collected through interviews with sector experts and documentary analysis focused on the 10 largest companies through random sampling. convenience. Regarding the current situation of the Guayaquil real estate sector during the analyzed period, a constant growth in current liquidity was observed, indicating the ability to meet short-term obligations. Despite increases in debt, it remains within acceptable standards and below regional comparisons. Operational and equity profitability improved significantly, exceeding average rates and generating value for shareholders. Although the main companies have a lower operating margin, they efficiently manage assets and assets to achieve outstanding returns. The proposal to improve the profitability of real estate companies in Guayaquil focuses on three key strategies: management of social networks, agreements with financial companies and cost reduction, each with an estimated budget that allows evaluating feasibility and deciding the best option according to the resources and objectives of the companies.

Keywords: Real estate companies, company profitability, financial analysis, financial ratios, financial indicators.

Introducción

El sector inmobiliario es un componente crucial de la economía de cualquier ciudad, y Guayaquil no es una excepción. En los últimos años, este sector ha experimentado un crecimiento significativo, impulsado por factores como el desarrollo urbano, el crecimiento demográfico y las inversiones en infraestructura. Sin embargo, para garantizar su sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo, es fundamental llevar a cabo un análisis financiero exhaustivo.

El problema por investigar radica en entender cómo las fluctuaciones y tendencias del microambiente pueden afectar la rentabilidad de estas empresas. La implementación de soluciones basadas en el análisis financiero puede proporcionar beneficios significativos, como una mayor eficiencia operativa, una mejor toma de decisiones y, en última instancia, una mayor rentabilidad.

La importancia de este estudio radica en su potencial para mejorar la salud financiera y la sostenibilidad a largo plazo de las empresas inmobiliarias en Guayaquil. Además, los hallazgos podrían ser útiles para otras empresas de dicho sector que operan en contextos similares.

Por ese motivo, para enfrentar la problemática se ha optado por emplear una metodología centrada en un enfoque cuantitativo, investigación documental, diseño no experimental y transversal, y el uso de herramientas financieras para analizar datos financieros históricos y actuales. Esto permite una evaluación objetiva y precisa de la rentabilidad y el rendimiento financiero de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil.

Este trabajo se organiza en tres secciones principales. La primera sección aborda el marco teórico, que examina la literatura existente sobre el análisis financiero. Se exploran las características y la finalidad de los estados financieros, así como los métodos para analizar la situación financiera y la rentabilidad.

El segundo capítulo comprende la metodología que es donde se establece los métodos, enfoques y alcance del estudio, así como se especifica las técnicas de recolección de datos, se calcula la muestra representativa de empresas inmobiliarias ubicadas en la ciudad de Guayaquil. Asimismo, se obtiene información relevante sobre el estado actual de estas empresas en cuanto a su rentabilidad.

El tercer capítulo aborda la propuesta de la investigación en donde se basa en experiencias previas, se propone soluciones específicas para abordar el

problema identificado. Esto incluye recomendaciones como mejorar las prácticas de gestión financiera, invertir en tecnología para mejorar la eficiencia operativa, o desarrollar estrategias de marketing más efectivas.

Antecedentes

El sector inmobiliario de la ciudad de Guayaquil ha sido históricamente un motor económico de gran importancia para la región por su contribución significativa al crecimiento económico local y la generación de empleo desempeñado un papel destacado en el desarrollo de la ciudad. Sin embargo, el período 2021-2022 presentó desafíos excepcionales para las empresas inmobiliarias de Guayaquil (Díaz et al., 2022).

Uno de los principales desafíos que caracterizó este período fue la pandemia de COVID-19. La crisis sanitaria no solo afectó la salud pública, sino que también tuvo un profundo impacto en la economía global y el sector inmobiliario no fue la excepción, sumado a su componente de sensibilidad a los cambios económicos y las dinámicas del mercado, se vio directamente afectado. La pandemia planteó interrogantes sobre la capacidad del sector para adaptarse y mantener su rentabilidad en situaciones de crisis (Larrosa & Gómez, 2022).

Según Bustamante y Sandoval (2021), el acceso al financiamiento es otro elemento clave que influye en la rentabilidad del sector, debido a que las tasas de interés y la disponibilidad de crédito desempeñan un papel crucial en la capacidad de las empresas para financiar proyectos y mantener sus operaciones; por tanto, evaluar cómo estos temas han afectado los costos operativos y la rentabilidad es esencial, sumado a las regulaciones gubernamentales y locales que también podrían haber tenido un impacto significativo en la industria. El marco normativo puede influir en la capacidad de las empresas para operar de manera rentable y en consonancia con las regulaciones, y, por ende, merece una atención cuidadosa en este análisis.

En el contexto internacional, Ruiz et al. (2023) identificaron que el sector inmobiliario de Colombia durante el año 2017 a 2021 tuvo activos con comportamiento estable hasta el 2019, pero luego se aprecia un crecimiento del 2% en el año 2020-2021, debido al impacto de la pandemia, lo cual demostró que algunas medidas económicas y financieras que se tomaron durante la emergencia ayudó a este sector. Asimismo, el ROA y el ROE mostraron una tendencia estable en el periodo 2017-2019, aunque en 2020 se experimentó un aumento exponencial de la rentabilidad sobre el activo.

El estudio de Ramírez et al. (2022) realizado en México se enfocó en la rentabilidad desde una perspectiva económica. El estudio se basó en una muestra de 10 empresas, de las cuales se recopiló información financiera y de proyectos de construcción. Además, se evaluó el nivel de rentabilidad de estas empresas inmobiliarias y constructoras mediante un análisis financiero que calculó la cantidad de viviendas que deben vender para cubrir sus costos y mejorar su posición competitiva, utilizando información financiera como base. Se concluyó que existen dos enfoques: el primero consiste en fijar el precio y permitir a los consumidores elegir la cantidad que desean adquirir a ese precio. El segundo enfoque implica establecer la cantidad disponible y permitir que los consumidores determinen el precio que están dispuestos a pagar por ella.

El estudio realizado por Bocanegra (2020) evaluó el rendimiento financiero del sector inmobiliario en Lima durante el 2020, mismo que experimentó un impacto significativo debido a la paralización causada por la pandemia. Para llevar a cabo el análisis, se recopilaron datos de los estados financieros de estas empresas, comparando los periodos 2018-2019 con el 2020, con el fin de evaluar la evolución del rendimiento financiero a lo largo del tiempo. Los resultados reflejaron un retorno sobre activos (ROA) y un retorno sobre el patrimonio (ROE) negativos, indicando un bajo desempeño financiero durante los años examinados. Esta situación sugiere que el rendimiento financiero del sector inmobiliario no cumplió con las expectativas debido a la desaceleración provocada por la pandemia, lo que a su vez impactó negativamente en la liquidez de estas empresas.

El mercado inmobiliario en Guayaquil ha experimentado un notorio crecimiento en los últimos años, mostrando resiliencia frente a los desafíos económicos y la pandemia global de 2020, según el informe de Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador [Apive] (2022). Además, ha superado a la capital en cuanto al desarrollo corporativo, destacando el Mall del Sol como un sector particularmente atractivo para las inversiones inmobiliarias.

Este aumento se refleja en la escalada de los precios de las viviendas, como indicado por un informe de Properati, que resalta un incremento en los precios durante los primeros meses de 2021. El costo promedio por metro cuadrado en Guayaquil es de \$1.259, con una variación anual que muestra un crecimiento sólido del 8,8%, el más alto desde 2019 (Flores, 2021). En el ámbito del desarrollo inmobiliario en Guayaquil, Puerto Santa Ana se destaca como un punto relevante,

siendo un complejo inmobiliario y turístico ubicado en las faldas del cerro Santa Ana. Este lugar ha experimentado un aumento significativo en la plusvalía, lo que lo convierte en un atractivo para las inversiones (Alba del Bosque, 2023).

Varias empresas inmobiliarias han contribuido a este crecimiento, sobresaliendo *Millenium S.A.*, una promotora fundada en 2012 por el Ing. Pablo Campana Sáenz e Isabel Romero Noboa, teniendo éxitos notables en proyectos inmobiliarios, incluyendo algunos en Guayaquil (Millenium, 2023). Otra figura destacada en el sector inmobiliario guayaquileño es Isabel Noboa Pontón, una empresaria ecuatoriana con una amplia trayectoria en varios sectores, incluyendo el inmobiliario, a través del Consorcio Nobis, del cual es fundadora y presidenta ejecutiva, ha tenido un impacto significativo en el mercado inmobiliario de Guayaquil (Nobis Holdings, 2023).

Este crecimiento durante la pandemia fue fruto especialmente por la masiva impresión de dinero de la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED) lo que hizo que el valor adquisitivo del dólar se redujera haciendo que suban los precios de los activos como las acciones, bienes inmuebles, entre otros (Anbil et al., 2020), pero en la actualidad se está corrigiendo todo ese exceso con subida de tasas de interés lo que condiciona el incentivo de nuevos proyectos inmobiliarios, reducción de la demanda de hipotecas por su encarecimiento, sumado a que la estructura de financiamiento de estas empresas tienden a tener un peso de la deuda por encima de la media lo que perjudica su rentabilidad.

Este aumento en las tasas de interés tiene varias implicaciones para el sector inmobiliario. En primer lugar, puede disuadir la iniciación de nuevos proyectos inmobiliarios debido al mayor costo del financiamiento. En segundo lugar, puede llevar a una disminución en la demanda de hipotecas debido a su mayor costo y esto es especialmente relevante en el contexto ecuatoriano, donde la dolarización de la economía significa que las fluctuaciones en el valor del dólar tienen un impacto directo en el mercado inmobiliario. Además, muchas empresas inmobiliarias tienden a tener una estructura de financiamiento con un alto nivel de endeudamiento, lo que afecta negativamente su rentabilidad en un entorno de tasas de interés más altas. Esto se debe a que a medida que aumentan las tasas de interés, también lo hace el costo del servicio de la deuda, lo que puede erosionar las ganancias.

Problemática

La rentabilidad de las empresas inmobiliarias de Guayaquil durante el período 2021-2022 se vio fuertemente afectada por diversos factores que requieren un análisis detallado. En primer lugar, la pandemia de COVID-19 tuvo un impacto significativo en la economía global y, por ende, en el mercado inmobiliario local al tener un componente cíclico (Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador, 2022). Esta señaló que comprender cómo esta crisis sanitaria influyó en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de Guayaquil es crucial; por lo que, el presente estudio busca arrojar luz sobre la capacidad de adaptación y resiliencia del sector ante situaciones de crisis.

Además del impacto de la pandemia, es fundamental considerar las dinámicas cambiantes del mercado inmobiliario en Guayaquil durante el mismo período; dado que, las fluctuaciones en la demanda, la oferta, los precios y las ventas de propiedades proporcionan información valiosa sobre la rentabilidad de las empresas y sus estrategias de mercado en un contexto en constante evolución (Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador, 2022).

En este escenario, el acceso al financiamiento desempeña un papel crucial en el análisis financiero de las empresas inmobiliarias, ya que las tasas de interés y la disponibilidad de crédito influye significativamente en la rentabilidad. Es esencial evaluar cómo estos factores han afectado los costos operativos de las empresas; por tanto, es importante destacar que, en un país dolarizado como Ecuador, las fluctuaciones en las tasas de interés y el valor del dólar tienen un impacto directo en el mercado inmobiliario. Además, muchas empresas inmobiliarias tienden a operar con niveles significativos de apalancamiento, lo que aumenta la complejidad de su situación financiera y puede erosionar su rentabilidad.

Desde la información proporcionada, se hace evidente la necesidad de llevar a cabo un análisis exhaustivo de los estados financieros de las principales empresas inmobiliarias en la ciudad de Guayaquil, con el objetivo principal de determinar su situación actual en términos de liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad. A partir de los resultados obtenidos, se podrán proponer estrategias que permitan mejorar la situación financiera de estas empresas, con la finalidad de impulsar su rentabilidad a medio y largo plazo.

Formulación del Problema

¿Cuál es el análisis financiero necesario para determinar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil durante el periodo 2021-2022?

Justificación

Según los datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador (BCE), se estima una recuperación del sector de la construcción para este año 2023, mostrando un incremento positivo en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 3,5%, lo que equivale a un total de USD 11.331 millones; no obstante, persisten los efectos derivados de la pandemia. A pesar de que, de acuerdo con las cifras del BCE, se espera que el porcentaje de participación de la industria de la construcción en el PIB nacional se mantenga en un 6.1% entre los años 2022 y 2023, este sector continúa manteniéndose como el quinto más relevante en la economía de Ecuador (BCE, 2023). Estas cifras reflejan la importancia del tema, al ser el sector inmobiliario un importante componente de la construcción a nivel nacional.

Desde una perspectiva teórica, esta investigación contribuirá a enriquecer la comprensión de los factores financieros que influyen en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en un contexto económico desafiante. La literatura existente sugiere que factores como la pandemia, las dinámicas del mercado inmobiliario, las tasas de interés y las regulaciones gubernamentales desempeñan un papel crucial en la rentabilidad de las empresas; por tanto, este estudio buscará confirmar, refutar o ampliar estas teorías a través de un análisis empírico específico (Superintendencias de bancos, 2022).

Desde una perspectiva práctica, la investigación tiene un valor significativo para las empresas inmobiliarias de Guayaquil, así como para los inversores y las autoridades reguladoras. Los hallazgos proporcionarán información concreta sobre la situación financiera de estas empresas y las estrategias que podrían mejorar su rentabilidad a mediano y largo plazo, lo cual permitirá a las compañías tomar decisiones informadas, adaptar sus prácticas comerciales y políticas de inversión, y trabajar en la mejora de su sostenibilidad financiera en un entorno económico cambiante.

En cuanto a la perspectiva metodológica, el estudio se basará en un análisis financiero riguroso de los estados financieros de las empresas inmobiliarias más representativas de Guayaquil. Se utilizarán herramientas y métodos financieros

establecidos para evaluar la liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad de estas empresas; además, se llevará a cabo un análisis de las tendencias y factores que afectan a la rentabilidad a través de un enfoque cuantitativo de alcance descriptivo con la finalidad de proporcionar rigor metodológico para garantizar la validez y la confiabilidad de los resultados.

Objetivo General

Determinar el análisis financiero para conocer la rentabilidad de las empresas Inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil periodo 2021-2022.

Objetivo Específicos

- Describir el marco teórico y estudios referenciales relacionados con la rentabilidad de las empresas inmobiliarias, centrándose en las variables financieras y económicas que pudieran influir en el sector.
- Diseñar una metodología para la identificación del análisis financiero adecuado para conocer la rentabilidad de las empresas Inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil.
- Identificar la situación financiera del sector aplicando razones financieras abarcando el período comprendido entre 2018 y 2022.
- Proponer estrategias para mejorar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de Guayaquil, basadas en los hallazgos del análisis financiero.

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son las variables financieras y económicas clave que se han identificado en el marco teórico y los estudios referenciales como influencias significativas en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias?
- ¿Cuál es metodología para la identificación del análisis financiero adecuado para conocer la rentabilidad de las empresas Inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil Periodo 2021-2022?
- ¿Cuál es la situación financiera del sector aplicando razones financieras abarcando el período comprendido entre 2018 y 2022?
- ¿Qué estrategias específicas se pueden proponer para mejorar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de Guayaquil, considerando los resultados del análisis financiero?

Delimitación

El presente estudio se delimita al período de 2021-2022; sin embargo, también se evalúa la situación antes y después de la pandemia para tener un mejor contexto. De manera geográfica se centra en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, con un enfoque en un grupo seleccionado de las empresas inmobiliarias de la ciudad. La investigación se centrará en variables financieras y económicas como la rentabilidad, liquidez, solvencia y endeudamiento, obtenidas de la evaluación de los estados financieros aplicando razones financieras y análisis comparativos para posteriormente formular estrategias para mejorar la rentabilidad a mediano y largo plazo. Esta delimitación permitirá obtener resultados pertinentes y aplicables al contexto de Guayaquil y el sector inmobiliario en el período de estudio.

Limitación

En el contexto de este estudio es importante destacar varias limitaciones que podrían influir en la interpretación de los resultados. En primer lugar, la disponibilidad y calidad de los datos financieros y económicos de las empresas inmobiliarias puede ser una limitación, ya que la obtención de datos actualizados y completos es un desafío; además, factores externos imprevisibles, como cambios en los ciclos económicos y regulaciones influyen en la rentabilidad de las compañías y no pueden preverse por completo en el estudio. También, la limitación geográfica al centrarse en Guayaquil afecta a la generalización para otras regiones, sumado a la disponibilidad de recursos humanos y financieros que comprometería la capacidad de recopilar y analizar una cantidad suficiente de datos.

Capítulo 1: Fundamentación Teórica

El marco teórico es una sección fundamental de cualquier investigación, ya que proporciona el contexto y las bases conceptuales sobre las cuales se sustentará el estudio. En el caso de esta investigación, es esencial comprender las teorías y modelos existentes que abordan tanto el análisis financiero como la rentabilidad en el sector inmobiliario. A través de este marco, no solo se definirán y explicarán conceptos clave, sino que también se establecerán las relaciones y antecedentes que han influido en el desempeño financiero de las empresas inmobiliarias de esta ciudad; así como el contexto legal que atañe al presente trabajo investigativo.

Marco Teórico

Teoría del Óptimo Financiero

La Teoría del Óptimo Financiero se refiere al estudio y determinación de una estructura de capital ideal para una empresa, donde se equilibran los costos y beneficios del endeudamiento para maximizar el valor de la firma en el mercado. Esta teoría postula que existe una proporción específica de deuda respecto al capital propio que optimiza el costo del capital y, por ende, maximiza el valor para los accionistas. Su origen se encuentra en los trabajos seminales de Modigliani y Miller en la década de 1950, quienes, en un principio, argumentaron que en mercados perfectos y sin impuestos, la estructura de capital era irrelevante para el valor de una empresa. Sin embargo, al introducir impuestos y otros elementos de imperfección del mercado en sus modelos posteriores, reconocieron la existencia de una estructura de capital óptima (Gutiérrez et al., 2019).

Al respecto, la estructura de capital se refiere a la combinación de fuentes de financiamiento que una empresa utiliza, esencialmente dividiéndose entre deuda y capital propio. Según esta teoría, existe una composición específica de estas fuentes que maximiza el valor de la empresa en el mercado, cuya óptima combinación se logra al balancear los beneficios y costos asociados al endeudamiento. Por un lado, el endeudamiento trae consigo beneficios tangibles como los ahorros fiscales, dado que los intereses de la deuda suelen ser deducibles, reduciendo así la carga impositiva de la empresa (López et al., 2023).

En cambio, un incremento excesivo en la deuda también conlleva riesgos significativos, como el aumento en la probabilidad de insolvencia o el encarecimiento de futuros financiamientos debido a la percepción de mayor riesgo por parte de los

inversionistas (López et al., 2023). Por lo tanto, la teoría sugiere que la empresa debe encontrar un equilibrio entre estos beneficios y costos para alcanzar una estructura de capital que sea óptima y que, consecuentemente, maximice su valor en el mercado.

Dentro del marco de la Teoría del Óptimo Financiero, el punto de equilibrio representa una coyuntura crítica en la estructura de capital de una empresa, en donde el costo total del capital, que engloba tanto el costo de la deuda como el del capital propio, alcanza su nivel más bajo. A medida que una empresa se endeuda, inicialmente puede beneficiarse de los ahorros fiscales derivados de los intereses deducibles, reduciendo el costo promedio ponderado del capital. No obstante, después de cierto nivel de endeudamiento, los riesgos asociados, como la posibilidad de insolvencia, comienzan a elevar dicho costo (Ramírez & Palacín, 2018).

En consecuencia, el equilibrio se logra en el punto exacto donde estos efectos contrapuestos se balancean, resultando en el costo de capital más bajo posible. A su vez, es en este preciso nivel de endeudamiento donde el valor de mercado de la empresa alcanza su pico, reflejando la estructura de capital más favorable desde la perspectiva de los inversionistas y maximizando así la riqueza de los accionistas. Es esencial para las empresas identificar y operar cerca de este punto para garantizar una óptima creación de valor (Patarroyo, 2021).

Las empresas inmobiliarias, por la naturaleza intrínseca de su sector, afrontan características y desafíos financieros distintivos, puesto que suelen tener ciclos de inversión más largos y enfrentar altos niveles de capital inmovilizado en activos tangibles. En este contexto, la Teoría del Óptimo Financiero adquiere particular relevancia, ya que el equilibrio entre deuda y capital propio puede ser crucial para gestionar la liquidez y mitigar los riesgos asociados a la volatilidad del mercado inmobiliario. En el marco de la investigación, comprender y aplicar los principios de esta teoría permitirá evaluar cómo las decisiones relacionadas con la estructura de capital han influenciado la rentabilidad y, por ende, el desempeño financiero de estas empresas en el periodo estudiado.

Teoría de la Renta de la Tierra de David Ricardo

La Teoría de la Renta de la Tierra de David Ricardo se origina en su intento por explicar la distribución de la riqueza y los ingresos en la economía. Inspirado por economistas como Adam Smith, Ricardo propuso que la renta de la tierra surge de la

productividad diferencial de la tierra cultivable. Según su teoría, la escasez relativa de tierras fértiles generaba una renta adicional para los propietarios de tierras más productivas, estableciendo así las bases para comprender la distribución de la riqueza, influenciando el pensamiento económico y las políticas relacionadas con la tierra y la agricultura (Anaya, 2022).

La Teoría de la Renta de la Tierra de David Ricardo se basa en el principio de la productividad decreciente de la tierra; esto significa que a medida que se utilizan tierras menos fértiles para la agricultura, los costos de producción aumentan, lo que genera una renta adicional para los propietarios de tierras más productivas. La renta surge de la diferencia en productividad entre tierras fértiles y menos fértiles, no por el esfuerzo del propietario, sino por la escasez relativa de tierras fértiles. Esta teoría es esencial para comprender la distribución de la riqueza y la importancia de la tierra en la economía (Lara & Travieso, 2022).

Esta teoría tiene amplias implicaciones económicas y sociales; desde una perspectiva económica, destaca la distribución desigual de la riqueza, ya que los propietarios de tierras más fértiles obtienen rentas adicionales sin un esfuerzo adicional, lo que influye en la desigualdad económica. Esta teoría ha impactado las políticas fiscales al sugerir impuestos basados en la renta diferencial de la tierra, y ha sido relevante en la planificación urbana al considerar la productividad de la tierra en las decisiones sobre el uso del suelo. Además, destaca la importancia de preservar los recursos naturales y ha influenciado el desarrollo económico al resaltar la relevancia de las tierras fértiles en la generación de riqueza. En un sentido social, la teoría puede generar estratificación entre propietarios de tierras más y menos productivas, influyendo en las dinámicas sociales y la desigualdad (Villarreal, 2021).

Con respecto a su importancia en el ámbito inmobiliario, la teoría es esencial para valorar la tierra y los bienes raíces, considerando la productividad diferencial de la tierra y su escasez. Además, ha influido en la planificación urbana y en la toma de decisiones sobre políticas de uso del suelo, proporcionando un marco conceptual para asignar tierras considerando su productividad. En el ámbito fiscal, la teoría sugiere la aplicación de impuestos basados en la renta diferencial de la tierra, contribuyendo a debates sobre la equidad fiscal y la eficiencia impositiva; a nivel más amplio, la teoría se relaciona con el desarrollo sostenible al destacar la importancia de la conservación de recursos naturales y, en un sentido empresarial,

es empleada para evaluar la rentabilidad de proyectos inmobiliarios (Kataishi & Morero, 2021).

Esta teoría ha enfrentado críticas por su aplicabilidad en economías modernas, cuestionándose su capacidad para considerar factores como la diversificación económica, la tecnología y la especulación inmobiliaria. Para abordar estas críticas, se han propuesto desarrollos posteriores que amplían la teoría original. Estos desarrollos incluyen extensiones y modificaciones que consideran factores adicionales como la ubicación, avances tecnológicos y demanda, y exploran su impacto en la formación de la renta de la tierra en contextos económicos contemporáneos. Esta evolución busca ofrecer modelos más complejos que sean más representativos y aplicables en entornos económicos modernos (Thirlwall, 2021).

En el ámbito inmobiliario, la teoría es esencial para valorar la tierra y los bienes raíces, considerando la productividad diferencial de la tierra y su escasez. Además, ha influido en la planificación urbana y en la toma de decisiones sobre políticas de uso del suelo, proporcionando un marco conceptual para asignar tierras considerando su productividad. Sin embargo, esta teoría ha enfrentado críticas por su aplicabilidad en economías modernas, cuestionándose su capacidad para considerar factores como la diversificación económica, la tecnología y la especulación inmobiliaria.

Modelo de Valoración de Activos de Capital

El Modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) es una herramienta teórica esencial en el ámbito de las finanzas que busca establecer una relación lineal entre el riesgo no diversificable de un activo y su rendimiento esperado. Este modelo postula que el rendimiento esperado de un activo o inversión es igual al rendimiento de un activo libre de riesgo más una prima por riesgo, que se calcula en función de la sensibilidad del rendimiento del activo respecto al rendimiento del mercado, conocida como Beta (β). El CAPM fue introducido y desarrollado en la década de 1960 de manera independiente por William Sharpe, John Lintner y Jan Mossin, quienes mediante sus investigaciones y formulaciones sentaron las bases para una nueva comprensión del comportamiento del riesgo y el rendimiento en los mercados financieros (Botello & Guerrero, 2021).

El CAPM se emplea primordialmente para calcular el rendimiento esperado de un activo, proporcionando un marco conceptual que relaciona directamente el

riesgo no diversificable de un activo con su rendimiento anticipado. La fórmula central del CAPM, que integra la tasa libre de riesgo, el rendimiento esperado del mercado y el Beta (β) del activo, permite a los inversores determinar una tasa de retorno requerida adecuada para un activo dada su exposición al riesgo del mercado (Reyes et al., 2021). Esta tasa es crucial para la toma de decisiones, ya que establece el mínimo rendimiento que un inversor debería esperar por asumir un nivel específico de riesgo.

Para las empresas, el CAPM es esencial en la evaluación y valoración de proyectos de inversión, así como en la determinación del costo del capital propio; sin embargo, lo verdaderamente revolucionario y persistente del CAPM radica en su capacidad para cuantificar y esclarecer la relación intrínseca entre riesgo y retorno, subrayando la premisa de que mayores riesgos justifican expectativas de mayores rendimientos, una noción fundamental en las finanzas moderna (Tonon et al., 2023). Esta relación es vital tanto para inversores, quienes buscan maximizar sus retornos ajustados al riesgo, como para empresas, que persiguen optimizar sus estructuras financieras y decisiones de inversión.

En el sector inmobiliario, el CAPM adquiere particular relevancia dado que las inversiones en bienes raíces a menudo conllevan horizontes temporales prolongados y perfiles de riesgo distintivos. La capacidad del modelo para estimar el rendimiento esperado, considerando el riesgo inherente, permite a las empresas inmobiliarias asignar adecuadamente sus recursos y evaluar proyectos con un sustento financiero riguroso. Estas empresas, al tomar decisiones sobre adquisiciones, desarrollos o ventas, pueden usar el CAPM para determinar el costo del capital propio, esencial para valorar y comparar distintos proyectos. Para esta investigación, la aplicación del CAPM es crucial para entender cómo estas empresas valoran el riesgo y el retorno en sus decisiones financieras y, en última instancia, cómo tales decisiones impactan en su rentabilidad y valor de mercado.

Marco Conceptual

Análisis Financiero

El análisis financiero es una disciplina clave en la evaluación del desempeño económico de una entidad, ya sea una empresa, organización o proyecto. Este proceso implica el examen detallado de los estados financieros y otros informes relevantes para comprender la salud financiera y la eficiencia operativa (Arquero et al., 2021).

El análisis financiero constituye una herramienta fundamental en la evaluación de la salud económica de una entidad, ya sea una empresa, organización o proyecto. Este proceso implica el examen detallado de los estados financieros para extraer información relevante que permita tomar decisiones informadas (C. Marcillo et al., 2021).

El análisis financiero reviste una importancia fundamental en la toma de decisiones empresariales, proporcionando una evaluación sistemática de la salud financiera de una entidad. Este proceso implica el examen detallado de estados financieros para extraer información valiosa que oriente a los *stakeholders* en la identificación de tendencias, fortalezas y áreas de mejora. La implementación de herramientas analíticas específicas, como el análisis vertical y horizontal, amplía la capacidad de los analistas financieros para interpretar de manera más precisa la situación económica de una organización (Hernández et al., 2021).

El análisis financiero es una disciplina que permite evaluar la salud financiera de una entidad, proporcionando información valiosa para la toma de decisiones. A través de un examen detallado de los estados financieros, los analistas pueden identificar tendencias, fortalezas y áreas de mejora, lo que les permite tomar decisiones informadas y estratégicas. La implementación de herramientas analíticas específicas, como el análisis vertical y horizontal, mejora aún más la precisión de estas evaluaciones. Por lo tanto, es una herramienta esencial para cualquier entidad que busque optimizar su desempeño económico.

Estados Financieros

Son documentos contables que resumen la situación financiera de una empresa en un período de tiempo específico y entre los principales estados financieros incluyen el estado de situación financiera conocido también como balance general, el estado de resultados, el estado de flujo de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio neto. Estos informes proporcionan información clave sobre los activos, pasivos, ingresos y gastos de la empresa (Huacchillo et al., 2020).

Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad constituyen herramientas fundamentales para evaluar el desempeño financiero de una entidad, proporcionando *insights* cruciales para los analistas y *stakeholders*. Los siguientes indicadores, al conjugarse, brindan un panorama comprehensivo de la salud financiera y la eficacia operativa de una organización (Icono, 2022).

El Retorno sobre la Inversión (ROI), expresado como el cociente entre la utilidad neta y el capital invertido, mide la eficiencia en la generación de ganancias relativas a los recursos desplegados. Un ROI elevado indica una gestión eficaz de los activos (González, 2022). En términos matemáticos, la fórmula del ROI es:

Figura 1

Fórmula del ROI

$$ROI = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Inversión}}$$

Nota. La fórmula calcula el retorno sobre la inversión.

El Rendimiento sobre Activos (ROA) es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de sus activos totales. Este indicador es útil para la gerencia, los analistas y los inversionistas para determinar qué tan eficientemente una empresa utiliza sus activos para generar ganancias (Pérez, 2020). En términos matemáticos, la fórmula del ROA es:

Figura 2

Fórmula del ROA

$$ROA = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activos totales}}$$

Nota. La fórmula calcula el retorno sobre activos.

El rendimiento sobre el Patrimonio (ROE) es un indicador que mide la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de las inversiones de sus accionistas. Se calcula dividiendo el beneficio neto de una empresa entre el patrimonio neto (Icono, 2022). En términos matemáticos, la fórmula del ROE es:

Figura 3

Fórmula del ROE

$$ROE = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio neto}}$$

Nota. La fórmula calcula el retorno sobre el patrimonio.

Los indicadores de rentabilidad son herramientas esenciales para evaluar el desempeño financiero de una entidad. Permiten a los analistas y *stakeholders* obtener una visión integral de la salud financiera y la eficacia operativa de una organización. Estos indicadores son fundamentales para la toma de decisiones estratégicas y la gestión eficiente de los recursos.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros constituyen herramientas fundamentales en el análisis y evaluación del desempeño económico de una entidad, ya sea una empresa, institución o proyecto. Estos parámetros cuantitativos permiten medir la salud financiera, la eficiencia operativa y la rentabilidad de la entidad en cuestión. Entre los indicadores más relevantes se encuentran aquellos que evalúan la liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia, proporcionando a los analistas y *stakeholders* una visión integral de la situación financiera (Ardían et al., 2023; Marcillo y Chinga, 2023).

La interpretación adecuada de los indicadores financieros requiere un enfoque holístico, considerando la interrelación entre diversos parámetros y su contextualización dentro del marco sectorial y económico. Asimismo, la comparación de estos indicadores a lo largo del tiempo y en relación con estándares de la industria facilita la identificación de tendencias y la toma de decisiones informadas. En última instancia, los indicadores financieros sirven como herramientas cruciales para la formulación de estrategias financieras, la gestión del riesgo y la evaluación del desempeño a fin de asegurar la sostenibilidad y el crecimiento de la entidad en cuestión (Correa et al., 2021).

Los indicadores financieros son herramientas esenciales para la evaluación del desempeño económico de una entidad. Permiten medir la salud financiera, la eficiencia operativa y la rentabilidad, y proporcionan una visión integral de la situación financiera. La interpretación adecuada de estos requiere un enfoque holístico y la comparación con estándares de la industria, por eso son fundamentales para la formulación de estrategias financieras, la gestión del riesgo y la evaluación del desempeño, asegurando así la sostenibilidad y el crecimiento de la entidad.

Mercado Inmobiliario

El mercado inmobiliario es el conjunto de las acciones de oferta y demanda de bienes inmuebles. Este marco se desarrolla en todas aquellas transacciones económicas que tienen por objeto inmediato la propiedad o el disfrute de un bien inmueble. Es decir, tienen como finalidad el derecho a gozar o disponer de un bien que tiene una situación fija en el espacio y no puede moverse, como son los terrenos, locales comerciales, viviendas, fincas, entre otros. Además, este suele ser diferente en cada país o región y puede estar afectado por diferentes factores o circunstancias, como económicas, políticas, comerciales, entre otros (Realía, 2022).

Desde 2019, el mercado inmobiliario entró en un nuevo ciclo de la desaceleración, en el cual el número de compraventas de viviendas llevaba meses a la baja, mientras que los precios se mantenían estables. En 2022, se batieron récords históricos tanto en precio como en cantidad de compraventas y se alcanzaron, en general, cifras no vistas desde 2008 (Eseiza & Morales, 2023). Sin embargo, la llegada de la Covid-19 en marzo de 2020 cambió el rumbo del sector, precipitando un cambio de ciclo que estaba previsto para 2022. A medida que se acerca al año 2024, la evolución de la vivienda se perfila como un tema de gran interés y relevancia para inversores, compradores de viviendas, inquilinos y profesionales del sector (Fernández, 2022).

El mercado inmobiliario es un sector dinámico y complejo que está influenciado por una variedad de factores y circunstancias. Su comprensión y análisis requieren una consideración cuidadosa de estos factores y una comprensión profunda de las tendencias y patrones emergentes.

Métodos de Análisis Financiero

Los métodos de análisis financiero son el análisis horizontal y el análisis vertical, constituyen herramientas esenciales en la caja de herramientas del analista financiero, contribuyendo de manera significativa a la comprensión y evaluación integral de la salud financiera de una organización.

El análisis vertical constituye una herramienta crucial en la evaluación de la estructura financiera de una entidad, al descomponer los estados financieros en porcentajes relativos a un elemento base, generalmente los ingresos totales (Barreto, 2020). Este enfoque permite una comparación detallada de los componentes, facilitando la identificación de desviaciones significativas y proporcionando una visión clara de la distribución proporcional de los recursos. Asimismo, el análisis vertical capacita a los analistas para evaluar la eficiencia en la asignación de recursos y determinar la contribución relativa de cada partida al rendimiento financiero global de la organización (Ramírez et al., 2022).

Por otro lado, el análisis horizontal, al examinar la evolución de los estados financieros a lo largo del tiempo, ofrece una perspectiva temporal que complementa el análisis vertical. Al comparar los datos de varios períodos, los analistas pueden identificar tendencias, fluctuaciones y patrones emergentes, proporcionando una comprensión más holística de la dinámica financiera de la entidad. Este enfoque temporal facilita la detección de posibles riesgos y oportunidades, permitiendo a los

stakeholders anticipar y gestionar de manera proactiva los desafíos financieros y optimizar la toma de decisiones estratégicas (Poma & Callohuanca, 2019).

$$[(\text{Período actual} - \text{Período anterior}) / (\text{Período anterior})] * 100$$

El análisis financiero, a través de sus métodos de análisis vertical y horizontal, proporciona una evaluación integral de la salud financiera de una organización. Estas herramientas permiten a los analistas identificar tendencias, evaluar la eficiencia en la asignación de recursos, detectar riesgos y oportunidades, y tomar decisiones estratégicas informadas. Por lo tanto, es una disciplina esencial para cualquier entidad que busque optimizar su desempeño económico.

Ratios Financieros

Los ratios financieros son medidas cuantitativas que proporcionan información clave sobre la salud financiera de una empresa y se calculan utilizando datos de los estados financieros y pueden incluir índices de liquidez, eficiencia, endeudamiento y rentabilidad, entre otros. Por ejemplo, ratios comunes son la razón ácida, el índice de rotación de activos y el apalancamiento financiero (de Toro, 2022).

Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad son herramientas financieras que se utilizan para evaluar la eficiencia y la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con su inversión. Estos indicadores también se usan para medir la capacidad de una organización para brindar beneficios para sus accionistas y propietarios.

La importancia de los indicadores de rentabilidad radica en que ayudan a los inversores, los analistas financieros y los gerentes a evaluar la salud financiera de una organización y su capacidad para generar beneficios a largo plazo¹. Estos indicadores también pueden ser útiles para los gerentes para identificar áreas de mejora en la eficiencia y en su estrategia de negocio¹. Además, sirven para comparar la rentabilidad de un negocio con la de otros en su sector y evaluar el rendimiento financiero en relación con las expectativas de los accionistas y los objetivos de la dirección (Zambrano et al., 2023).

Los indicadores de rentabilidad son herramientas esenciales para evaluar la eficiencia y la capacidad de una empresa para generar ganancias. Permiten a los inversores, analistas financieros y gerentes evaluar la salud financiera de una organización, identificar áreas de mejora y comparar la rentabilidad con otras

empresas en el mismo sector. Estos indicadores son fundamentales para la toma de decisiones estratégicas y la gestión eficiente de los recursos.

Riesgo Financiero

El riesgo financiero se refiere a la posibilidad de que una inversión o una transacción financiera no genere los resultados esperados o que cause pérdidas en lugar de ganancias. Este tipo de riesgo está relacionado con las fluctuaciones en los mercados financieros y las variables económicas que pueden afectar el valor de los activos, las tasas de interés, los tipos de cambio y otros aspectos financieros (Alcívar et al., 2023).

Sostenibilidad

La sostenibilidad se refiere a la consideración de prácticas ambientalmente responsables en el desarrollo y gestión de propiedades. Se explora cómo las estrategias de sostenibilidad pueden influir en la rentabilidad a largo plazo (Alonso & Marqués, 2019).

Marco Referencial

El estudio desarrollado por Peñaherrera (2022) en Cotopaxi tuvo el objetivo de encontrar las variables que tienen impacto en la rentabilidad de los proyectos del sector inmobiliario. La metodología utilizada fue de enfoque mixto, alcance descriptivo, con un diseño no experimental, transversal. Los hallazgos mostraron que el factor que más influyó en la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios fue el costo asociado al terreno donde se llevan a cabo dichos proyectos. En cuanto a los costos indirectos, el componente crítico fue el costo financiero o el valor del dinero, ya que tuvo un impacto directo en los indicadores de rentabilidad del proyecto. Las variables que más afectan la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios, según la demanda o población evaluada, son los elementos ambientales como la seguridad y el acceso. Además, se consideran aspectos comunitarios como áreas destinadas para adultos, espacios para niños y zonas deportivas; no obstante, el factor más determinante sigue siendo el precio.

El trabajo llevado a cabo por Suárez (2022) en Guayas tuvo como objetivo examinar de manera comparativa los resultados económicos de empresas específicas dentro del ámbito inmobiliario del sector determinado, 2016-2020. La metodología constó de un estudio cualitativo con análisis documental, realizando un análisis contextual y financiero. Los hallazgos demuestran que las empresas analizadas gestionaron sus deudas para asegurar un flujo constante de efectivo y

evitar impagos; ante la incertidumbre, la administración buscó opciones de financiamiento reconociendo la importancia de la liquidez a futuro. El teletrabajo redujo costos administrativos, beneficiando la situación financiera. La evaluación comparativa de eficiencia, rentabilidad y endeudamiento reveló que la pandemia afectó negativamente la eficiencia y rentabilidad de las empresas inmobiliarias.

La investigación desarrollada por Barrera y León (2021) en la ciudad de Guayaquil tuvo como objetivo evaluar el impacto contable por la pandemia en indicadores financieros de un fideicomiso del sector inmobiliario. El trabajo se estructuró mediante un diseño no experimental, de enfoque mixto, realizando un análisis de estados financieros y entrevistas. Los hallazgos demostraron una disminución importante de los ingresos y utilidad, dado por las medidas de aislamiento y prohibición de actos presenciales, provocando rescisión de contratos. Se identificaron problemas de liquidez corriente, lo que desencadenó en morosidad con proveedores, riesgo de mercado, entre otros. En lo que respecta a los índices de solvencia, nivel de endeudamiento y grado de apalancamiento, se observó que el fideicomiso intentó obtener financiamiento externo con el fin de asegurar la cobertura de sus obligaciones financieras.

Impacto de la Pandemia de COVID-19 en el Sector Inmobiliario

La pandemia de COVID-19, que irrumpe a finales de 2019, ha desencadenado una serie de repercusiones económicas sin precedentes a escala global. En este escenario, Ocaña y Torres (2020) manifestaron que el sector inmobiliario no ha sido la excepción, enfrentando desafíos y transformaciones notables, puesto que diversas regiones experimentaron una ralentización en las transacciones inmobiliarias durante los primeros meses de la pandemia, atribuible en gran medida a las restricciones de movilidad, la incertidumbre económica y la prudencia financiera tanto de consumidores como de inversores. El segmento de oficinas y espacios comerciales, en particular, sufrió un impacto directo debido al auge del trabajo remoto y las medidas de confinamiento, lo que llevó a repensar la demanda y utilización de estos espacios en las áreas urbanas.

Por otro lado, la pandemia también catalizó ciertas tendencias emergentes y propició nuevas oportunidades dentro del sector, evidenciada en la creciente preferencia por viviendas con espacios más amplios, áreas verdes y entornos menos densamente poblados refleja una reconfiguración de las prioridades residenciales. Asimismo, el sector logístico y de almacenes experimentó un auge, impulsado por el

crecimiento exponencial del comercio electrónico. Esta reconfiguración del paisaje inmobiliario, marcada por desafíos y oportunidades, demanda un análisis profundo para entender las dinámicas actuales y proyectar las tendencias futuras, especialmente en un contexto post-pandémico en el que la adaptabilidad y la innovación se convierten en factores determinantes para el éxito y la resiliencia del sector (Braticevic, 2020).

Dinámicas Cambiantes del Mercado Inmobiliario en Guayaquil

La ciudad de Guayaquil, uno de los principales núcleos urbanos y económicos de Ecuador, ha experimentado dinámicas cambiantes en su mercado inmobiliario, especialmente en la última década y de forma más pronunciada durante y después de la pandemia de COVID-19. Estas transformaciones, reflejadas en las tendencias de oferta, demanda y precios, están intrínsecamente vinculadas a factores socioeconómicos, tecnológicos y, por supuesto, sanitarios. Un fenómeno notable ha sido el incremento en la demanda de propiedades en zonas periféricas o sectores emergentes de la ciudad, donde los consumidores buscan espacios más amplios y una mejor calidad de vida, alejándose de la densidad y el bullicio del centro urbano. Esta tendencia, potenciada por el confinamiento y la adaptación al trabajo remoto, ha llevado a una reevaluación de las prioridades habitacionales y a un énfasis en características como áreas verdes, espacios multifuncionales y entornos seguros (Larrosa & Gómez, 2022).

Para Pesantez et al. (2021), Guayaquil ha sido testigo de una evolución en los patrones de inversión inmobiliaria, en la que sectores tradicionalmente robustos, como el inmobiliario comercial, han enfrentado desafíos significativos debido a cambios en los patrones de consumo y al auge del comercio electrónico. No obstante, otros nichos, como el de viviendas multifamiliares y complejos residenciales cerrados, han visto un aumento en la demanda. Esta diversificación y adaptación del mercado refleja una capacidad de respuesta y resiliencia ante circunstancias cambiantes. Los promotores y *stakeholders* del sector inmobiliario de Guayaquil deben, por lo tanto, mantenerse alerta y proactivos, comprendiendo y anticipando estas dinámicas para tomar decisiones estratégicas que les permitan capitalizar oportunidades y mitigar riesgos en un entorno en constante evolución.

Impacto de las Tasas de Interés en el Mercado Inmobiliario

Las tasas de interés representan uno de los indicadores económicos más influyentes en el comportamiento del mercado inmobiliario, ejerciendo un impacto

directo en la capacidad de financiamiento de potenciales compradores y en la atracción de inversiones. Según datos del Banco Central, en marzo de 2021, la tasa de interés activa efectiva para el segmento inmobiliario en la banca privada se situó en 9,39%. Esta cifra es especialmente relevante al considerar las decisiones de compra de propiedades, ya que tasas elevadas pueden desincentivar la adquisición de viviendas al encarecer los créditos hipotecarios. Sin embargo, en un esfuerzo por estimular el sector y hacerlo más accesible, el Estado ha implementado estrategias de subsidio, en particular para proyectos de vivienda de precios más bajos. Estas viviendas se benefician de una tasa de interés subsidiada de 4,99% anual, notablemente inferior a la media del mercado (Segovia, 2021).

Este subsidio estatal ha dado lugar a una diferenciación en las tasas de interés dentro del mercado inmobiliario ecuatoriano, especialmente al observar segmentos como el VIP (Vivienda de Interés Público) y VIS (Vivienda de Interés Social), cuyas tasas representan prácticamente la mitad de la tasa promedio para la compra de viviendas en Ecuador, que en mayo de 2021 fue de 9,5% anual. Esta estrategia, al ofrecer condiciones financieras más favorables, no solo facilita el acceso a la vivienda para sectores menos favorecidos, sino que también incentiva a promotores y constructores a orientar sus proyectos hacia este tipo de viviendas (Estévez, 2023). En este contexto, es evidente que las tasas de interés, ya sea determinadas por el mercado o subsidiadas por el Estado, juegan un papel crucial en la configuración y dinamismo del mercado inmobiliario, afectando decisiones tanto de compradores como de inversores.

Apalancamiento en Empresas Inmobiliarias

El apalancamiento se refiere a maximizar el rendimiento a través del financiamiento externo, este enfoque permite a las empresas inmobiliarias aumentar su capacidad de inversión y expandir su cartera de propiedades, el desarrollo de proyectos, o las operaciones existentes. Sin embargo, las organizaciones inmersas en un mercado que fluctúa con la demanda, la economía y los factores regulatorios, enfrentan desafíos significativos y oportunidades sustanciales al considerar su estructura de capital (Carrillo et al., 2020).

En la búsqueda del crecimiento sostenible una de las vías más comunes es el financiamiento hipotecario a largo plazo para la compra de propiedades, este enfoque permite diversificar la cartera de propiedades sin desembolsar la totalidad del capital necesario. No obstante, es fundamental para las empresas evaluar

cuidadosamente los términos y las tasas de interés asociadas a estos instrumentos de deuda, ya que un costo financiero excesivamente alto puede impactar negativamente en la rentabilidad. Otra estrategia de apalancamiento se refleja en la búsqueda de socios o inversores, este método no solo comparte los riesgos también aporta experiencia y recursos adicionales que fortalecen el abordaje de proyectos de mayor envergadura en un mercado altamente competitivo (Calderón & Hepp, 2019).

Los fondos de inversión inmobiliaria, conocidos como REITs, también juegan un papel importante en este análisis financiero ya que se especializan en invertir en activos inmobiliarios como propiedades comerciales, residenciales, hoteles y centros comerciales sin tener que comprar propiedades directamente, esto proporciona a los inversores una exposición diversificada y un flujo de ingresos constantes (Barón, 2020).

El desarrollo y la rehabilitación de propiedades también son estrategias clave de apalancamiento, al obtener financiamiento para proyectos de construcción, renovación o expansión, las empresas inmobiliarias pueden aumentar significativamente el valor de sus activos y, por ende, sus ganancias. Sin embargo, estas empresas deben ser cautelosas y evaluar cuidadosamente los costos y los plazos para evitar posibles problemas financieros (Mendes, 2021).

La compra a bajo costo y la reventa a un valor superior representan una táctica de apalancamiento que busca aprovechar la apreciación del valor de la propiedad a lo largo del tiempo, esta estrategia se enfoca en la adquisición de propiedades a precios ventajosos, ya sea a través de subastas, ventas en dificultades o adquisiciones en efectivo, seguida de su posterior comercialización a un precio más alto (Holzmann et al., 2019).

Por último, el financiamiento con bonos emerge como una alternativa más sofisticada, al emitir bonos las empresas inmobiliarias pueden atraer inversores que proporcionan capital a cambio de pagos de intereses periódicos, este enfoque es particularmente valioso en proyectos de desarrollo a gran escala, ya que permite a las empresas reunir grandes cantidades de capital sin depender únicamente de préstamos bancarios (Chía et al., 2020).

Análisis Financiero en Empresas Inmobiliarias

El análisis financiero en empresas inmobiliarias es una disciplina esencial para comprender y evaluar la salud económica de estas entidades. En el contexto de la contabilidad y la auditoría, este proceso implica un examen detallado de los

estados financieros y otros indicadores clave para evaluar la rentabilidad, la liquidez y la solidez financiera de la empresa (Cevallos & Rivadeneira, 2020).

En primer lugar, se debe evaluar la rentabilidad a través de indicadores como el rendimiento sobre el capital invertido (ROIC) y el margen de utilidad bruta y neta, ambos indicadores permiten medir la eficiencia con la que la empresa utiliza sus recursos para generar beneficios y determinar si las inversiones en propiedades están generando retornos adecuados (Camino & Bermudez, 2018).

Además, el análisis financiero en este sector se centra en la liquidez, dado que las empresas inmobiliarias a menudo tienen inversiones a largo plazo en propiedades, es fundamental evaluar su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Indicadores como la relación de liquidez actual y el ratio de prueba ácida son esenciales para evaluar la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas y gastos operativos inmediatos (Chumpitazi et al., 2022).

En cuanto a la solidez financiera, se deben analizar los niveles de endeudamiento de la empresa y su capacidad para gestionar la deuda de manera sostenible. La relación de apalancamiento, que compara la deuda con el capital propio, y la cobertura de intereses son indicadores críticos en este contexto. Un alto endeudamiento puede aumentar el riesgo financiero y requerir una gestión cuidadosa de los flujos de efectivo (Hernández de Cos, 2023).

La valoración de activos inmobiliarios también es una parte integral del análisis financiero, aquí los auditores deben evaluar si las valoraciones de propiedades son realistas y si se basan en supuestos razonables, esto es especialmente importante dado que las fluctuaciones en el mercado de bienes raíces tiene un impacto directo en el valor de los activos (Sánchez & Quintanero, 2022).

Por último, en el análisis financiero se exige un profundo conocimiento acerca de la normativa contable y las regulaciones específicas del sector inmobiliario debido a que las empresas suelen enfrentar desafíos particulares relacionados con el reconocimiento de ingresos, la depreciación de activos y la contabilidad de arrendamientos.

Marco Legal

Ley de Régimen Tributario

Art. 29.- Ingresos de la actividad de urbanización, lotización, transferencia de inmuebles y otras similares. - Quienes obtuvieren ingresos gravados provenientes de

las actividades de urbanización, lotización, transferencia de inmuebles y otras similares, determinarán el impuesto a base de los resultados que arroje la contabilidad. Para quienes no lleven contabilidad o la que lleven no se ajuste a las disposiciones legales y reglamentarias, se presumirá que la base imponible es el 30% del monto de ventas efectuadas en el ejercicio (Asamblea Nacional, 2021, p. 43).

Este artículo estipula que los ingresos gravados derivados de urbanización, lotización y transferencia de inmuebles deben calcularse a partir de los registros contables. La norma destaca la importancia de mantener una contabilidad ajustada a las disposiciones legales para evitar una presunción impositiva del 30% sobre las ventas en caso de una contabilidad inadecuada. Esto resalta la relevancia crítica de registros precisos, ya que una contabilidad deficiente puede resultar en una mayor carga fiscal y afectar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en la ciudad. Por consiguiente, se refleja la necesidad de registros precisos y conformes con la ley para calcular la rentabilidad real y evitar consecuencias impositivas desfavorables.

“Art. 30.- Ingresos por arrendamiento de inmuebles.- Las sociedades y demás contribuyentes obligados a llevar contabilidad que se dedican al arrendamiento de inmuebles, declararán y pagarán el impuesto de acuerdo con los resultados que arroje la contabilidad” (Asamblea Nacional, 2021, p. 44).

Este artículo establece que el impuesto debe ser declarado y pagado según los resultados presentes en la contabilidad; esta regulación resalta la necesidad de mantener registros contables precisos y actualizados que reflejen los ingresos y gastos derivados del arrendamiento inmobiliario. Se enfatiza la importancia de mantener registros detallados para asegurar el cumplimiento fiscal y obtener una evaluación precisa de la rentabilidad en el sector inmobiliario de Guayaquil, destacando la necesidad de registros claros y fiables para el análisis financiero de las empresas inmobiliarias.

Reglamento sobre Auditoría Externa de la Superintendencia De Compañías, Valores Y Seguros

Art. 2.- Personas jurídicas obligadas a contar con auditoría externa. - Están obligadas a someter sus estados financieros anuales al dictamen de auditoría externa:

a) Las compañías nacionales de economía mixta y anónimas con participación de personas jurídicas de derecho público o de derecho privado con

finalidad social o pública, cuyos activos excedan de cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00).

b) Las sucursales de compañías o empresas extranjeras organizadas como personas jurídicas que se hubieran establecido en Ecuador y las asociaciones que éstas formen entre sí o con compañías nacionales, siempre que los activos excedan los cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00).

c) Las compañías nacionales anónimas, en comandita por acciones y de responsabilidad limitada, cuyos montos de activos excedan los quinientos mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 500.000,00).

d) Las compañías sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros obligadas a presentar balances consolidados.

e) (Sustituido por el Art. 1 de la Res. SCVS-INC-DNCDN-2019-0014, R.O. 71, 30-X2019). - Las sociedades de interés público definidas en la reglamentación pertinente, cuyos montos de activos excedan los quinientos mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 500.000,00).

Para efectos de este Reglamento, se considera como activos el monto al que ascienda el activo total constante en el estado de situación financiera, presentado por la sociedad o asociación respectiva a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en el ejercicio económico anterior (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS, 2019, p. 2).

Este artículo establece las condiciones en las que diversas entidades empresariales en Guayaquil están obligadas a someter sus estados financieros anuales a un dictamen de auditoría externa. Este requisito se aplica a varias categorías de empresas, como las compañías de economía mixta, sucursales de compañías extranjeras, sociedades anónimas y otras entidades con activos que exceden ciertos umbrales financieros, siendo estos umbrales de \$100,000 para ciertas empresas y \$500,000 para otras.

Este mandato busca asegurar la transparencia y veracidad de la información financiera presentada por estas entidades, lo que tiene un impacto directo en el análisis financiero y la evaluación de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil. Se reconoce la importancia de esta regulación para garantizar la integridad de la información financiera, lo que a su vez contribuye a una evaluación más precisa de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en la ciudad.

Capítulo 2: Metodología de Investigación

En esta sección se hace una revisión de los principales conceptos metodológicos, incluyendo una explicación sobre la utilización en cada punto. Se incluye el diseño, tipo, enfoque e instrumento de la investigación; además, de la población, criterios de inclusión, exclusión, muestra y muestreo.

Diseño de Investigación

La metodología de investigación se configura mediante un plan detallado con el fin de obtener información relevante. Este plan se adapta a las exigencias del problema, desplegando herramientas específicas para lograr los objetivos identificados, respaldar las hipótesis y emplear tácticas efectivas (Martínez et al., 2021).

Diseño no experimental

De acuerdo con Castellano et al. (2020) en la investigación no experimental, el investigador observa y recopila información sin intervenir ni manipular las variables de estudio. De este modo, se aplica el diseño no experimental, dado que, no se ejecutará ningún tipo de manipulación sobre las variables de la investigación, de esta forma, se obtiene una imagen instantánea sobre la situación financiera de las empresas inmobiliarias en la ciudad e Guayaquil.

Diseño transversal

La investigación transversal implica la recopilación de datos en un solo momento en el tiempo (Castellano et al., 2020). Esta investigación fue transversal, debido a que los datos que se analizan provienen de un marco temporal específico, es decir, del año 2021 al 2022.

Enfoque de la Investigación

En el proceso investigativo, se distinguen dos enfoques que emplean herramientas similares para recabar datos: cualitativos y cuantitativos. Estos, según las exigencias informativas, se utilizan de manera interdependiente a lo largo de la investigación para identificar la información necesaria (Acosta, 2023).

Enfoque cualitativo

El enfoque cualitativo, en el contexto de la investigación, implica la recopilación y análisis de datos no numéricos, centrándose en comprender la calidad y las características subyacentes de un fenómeno (Reyes, 2022). El enfoque cualitativo, el cual se empleó para explorar percepciones, motivaciones y contextos

empresariales, brindando una comprensión profunda de factores no cuantificables que afectan la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil.

Herramientas de la Investigación

Un instrumento de investigación desempeña un papel crucial en la recopilación y análisis de datos durante el proceso investigativo. Facilita la obtención de información de manera sistemática, asegurando su precisión y consistencia. Esto contribuye a resultados más válidos, mejorando la confiabilidad de las conclusiones obtenidas (Medina et al., 2023).

Entrevista

De acuerdo con Hernández y Coello (2020), la entrevista, como método de obtención de datos, implica la interacción directa con los individuos, siendo su objetivo establecer una conexión inmediata, considerando diversas fuentes de información. Además, busca recopilar datos de manera abierta y espontánea mediante la conversación entre el entrevistador y el entrevistado

La técnica que se empleó fue la entrevista con un cuestionario de 10 preguntas dirigidas a colaboradores con experiencia en temas de inmobiliarios para obtener una mejor perspectiva del tema. Esta abordó aspectos como las estrategias financieras, fuentes de ingresos, manejo de costos, inversiones y proyectos, adaptación a cambios del mercado, factores externos, gestión de riesgos financieros, desafíos financieros, indicadores clave de rendimiento y perspectivas futuras, pero en forma de pregunta abierta (ver Apéndice 1).

Población

Una población es el total de individuos o conjunto de ellos que presentan o podrían presentar el rasgo característico que se desea estudiar, el cual puede ser de interés para un experimento, un estudio o una consideración de algún tipo (Solíz, 2019).

La población objeto de estudio estuvo conformada por las 822 empresas inmobiliarias activas de Guayaquil catalogadas dentro del CIIU 6 F4100.10 y que hayan presentado sus últimos balances hasta el año 2022 (Superricas, 2023).

Criterios de Inclusión

- Las empresas deben estar clasificadas como inmobiliarias
- Las empresas deben estar ubicadas en Guayaquil.

- La empresa debe haber estado operativa y activa durante el periodo de estudio, es decir, desde 2018 hasta 2022.
- Las empresas deben tener estados financieros completos y accesibles para el periodo de estudio.

Criterios de Exclusión

- Las empresas que no están clasificadas como inmobiliarias.
- Las empresas que están ubicadas fuera de Guayaquil.
- Las empresas que no estuvieron operativas durante todo el periodo de estudio, es decir, desde 2018 hasta 2022.
- Las empresas que no tienen estados financieros completos y accesibles para el periodo de estudio.

Muestra

Una muestra es un subconjunto de datos perteneciente a una población y debe estar constituida por un cierto número de observaciones que representen adecuadamente el total de los datos. Esta se emplea en situaciones en las cuales la población es muy extensa o debido a alguna razón específica se imposibilita la realización del estudio normal a toda la población (Arnal et al., 2020).

La definición de la muestra se centró en la realización de entrevistas, con un total de 262 empresas inicialmente seleccionadas para participar. Sin embargo, dada la complejidad de acceder a este nicho empresarial para llevar a cabo entrevistas, se optó por emplear un enfoque de muestra por saturación. En este contexto, se realizaron entrevistas con 5 expertos del sector inmobiliario en la ciudad de Guayaquil para obtener una comprensión profunda y exhaustiva de la temática abordada.

Tabla 1

Expertos en el sector inmobiliario

Entrevistados	Años de experiencia	Cargo
María José Zambrano Calderón	6 años	Gerente Inmobiliaria
Yulin López Bajaña	5 años	Contadora Inmobiliaria
David Vásquez	8 años	Contador Inmobiliaria
Christian Guerrero Vallejo	8 años	Gerente General
Antonio Velasco	20 años	Gerente

Nota. Base de datos de entrevistados.

Muestreo

El muestreo no probabilístico por conveniencia es una técnica en donde los elementos de la muestra se seleccionan debido a su accesibilidad o conveniencia. Esta técnica se utiliza cuando la población es grande y es difícil obtener una muestra aleatoria representativa. En este tipo de muestreo, el investigador selecciona los elementos que son más fáciles de alcanzar o que están más dispuestos a participar (Hernández & Carpio, 2019).

Para el caso de las entrevistas se utilizó un muestreo por conveniencia, dado que se llamó a cinco trabajadores de empresas inmobiliarias que permitieron el acceso para aplicar el instrumento.

Proceso de recolección de datos

La primera fase de la investigación implica la cuidadosa selección de la metodología más apropiada para abordar las preguntas de investigación planteadas. Posteriormente, se procedió con la elaboración del instrumento de recolección de datos, en este caso, una entrevista estructurada, lo que implicó la formulación de preguntas pertinentes y la definición de categorías conceptuales, garantizando la coherencia con los objetivos de investigación y la capacidad de obtener respuestas significativas.

Con el cuestionario elaborado, se realizó un proceso de validación mediante la revisión crítica por parte de expertos en el campo de estudio, este panel de expertos evaluó la relevancia, claridad y coherencia del cuestionario, asegurando la validez y fiabilidad del instrumento antes de su aplicación. Una vez validado el cuestionario, se procedió a la fase de contacto con los participantes identificados, el cual se estableció de manera metódica, utilizando medios como correo electrónico y llamadas telefónicas, con el propósito de explicar claramente los objetivos de la investigación, la naturaleza de su participación y el proceso de recolección de datos.

Se comunicó a los participantes los principios éticos que rigen la investigación, destacando la importancia del consentimiento informado verbal y subrayando la voluntariedad de su participación. Además, se enfatizó los principios de confidencialidad y anonimato para salvaguardar la privacidad de los datos recopilados.

Técnicas de procesamiento de datos

Se implementan técnicas de procesamiento de datos, tales como la categorización y codificación, en el marco de un procedimiento que se inicia con la transcripción de entrevistas. Esto comienza con la realización de la transcripción que consiste en la transformación de grabaciones de entrevistas en texto escrito, convirtiendo el contenido hablado en una forma estructurada. Luego, sigue la categorización que se refiere a la identificación de temas, patrones o categorías clave en el contenido transcrito, agrupando respuestas o información en categorías relacionadas.

Después, se efectúa la codificación que es la asignación de códigos o etiquetas a fragmentos específicos de texto conforme a las categorías identificadas, facilitando la clasificación y el análisis de la información. A su vez, se desarrolla el análisis de datos que consiste en el examen de las categorías y códigos para identificar tendencias, patrones o información relevante, utilizando herramientas específicas de análisis de datos o métodos cualitativos según la naturaleza del estudio.

Adicional, se lleva a cabo la interpretación que se trata de la extracción de conclusiones y significados a partir de los resultados del análisis, contextualizando los datos en relación con los objetivos de la investigación o estudio. Este proceso tiene como finalidad comprender en profundidad las experiencias, percepciones y opiniones de los participantes. La aplicación de técnicas de procesamiento de datos contribuye a la organización sistemática de la información, facilitando la obtención de conocimientos significativos a partir de las respuestas recopiladas durante las entrevistas.

Validación del instrumento de investigación

Asegurar la validez de una entrevista con preguntas abiertas como instrumento de investigación implica garantizar su confiabilidad y la obtención de datos válidos. En este contexto, la validación se llevó a cabo mediante la revisión de tres personas, asegurando así la potencia y eficacia de las preguntas para obtener la información deseada.

Tabla 2*Expertos que validaron entrevista*

Nombre	Experto	Cargo
Ing. David Vásquez	Sector Inmobiliario	Contador Inmobiliaria
PhD. Sedolfo Carrasquero	Metodológico	Director de Innovación
Mgs. Paola Guim Bustos	Metodológico	Tutora

Nota. Base de datos de expertos que validaron las preguntas de la entrevista.

Entrevistas a expertos involucrados en el contexto de la investigación

A partir de las entrevistas detalladas con el personal y los cargos clave en el sector inmobiliario en la ciudad de Guayaquil, se obtienen datos significativos que se recopilaron mediante la aplicación vía mail de preguntas validadas. Esta metodología permitió la obtención y tabulación precisa de la información con el propósito de la rentabilidad de las empresas Inmobiliarias. Dichos datos constituyen una parte fundamental de nuestra investigación, se debe centrar en analizar financieramente para proponer estrategias para mejorar la rentabilidad en el sector.

Entrevista N° 1 con Experto

Primera Entrevista al Experto Inmobiliario

Experto: Ing. María José Zambrano

Cargo: Gerente - Insightbuilding

1. ¿Cuáles fueron las estrategias financieras clave implementadas por su empresa durante el periodo 2021-2022 para mejorar la rentabilidad?

Durante este periodo, en Insightbuilding implementamos estrategias centradas en la diversificación de nuestras fuentes de ingresos. Exploramos nuevos segmentos del mercado y optimizamos nuestros procesos internos para reducir costos operativos.

2. ¿Cuáles fueron las principales fuentes de ingresos de la empresa durante este periodo y cómo evolucionaron?

Las principales fuentes de ingresos fueron proyectos residenciales y comerciales. Experimentamos un aumento en la demanda de propiedades residenciales durante la primera mitad del periodo, seguido de un crecimiento en el sector comercial en la segunda mitad.

3. ¿Cómo manejó la empresa los costos operativos durante el periodo en estudio para optimizar la rentabilidad?

Implementamos medidas eficientes para controlar los costos operativos, como la optimización de procesos internos, negociación con proveedores y el uso de tecnologías que mejoraron la eficiencia operativa.

4. ¿Qué inversiones o proyectos significativos se llevaron a cabo durante el periodo y cómo impactaron en la rentabilidad de la empresa?

Durante 2021-2022, nos enfocamos en proyectos de desarrollo sostenible, lo que generó un impacto positivo en la percepción del mercado y fortaleció nuestra posición como empresa comprometida con la sostenibilidad.

5. ¿Qué estrategia tomó la empresa para adaptarse a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?

Adaptamos nuestras estrategias de marketing y ventas para satisfacer las nuevas demandas del mercado. También ajustamos nuestros diseños de proyectos para alinearlos con las tendencias emergentes y las necesidades cambiantes de los clientes.

6. ¿Qué factores externos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?

La fluctuación de las tasas de interés y la disponibilidad de crédito fueron factores significativos. La estabilidad política y las regulaciones gubernamentales también influyeron en la toma de decisiones financieras.

7. ¿Cómo gestionó la empresa los riesgos financieros durante el periodo y qué estrategias implementó para mitigar posibles impactos negativos?

Implementamos estrategias de diversificación de riesgos y monitoreo constante de indicadores financieros clave. La anticipación a posibles cambios en el entorno económico nos permitió ajustar nuestras estrategias a tiempo.

8. ¿Cuáles fueron los mayores desafíos financieros que la empresa enfrentó durante el periodo y cómo se abordaron?

Los mayores desafíos estuvieron relacionados con la volatilidad del mercado y la incertidumbre económica. Adoptamos un enfoque proactivo, revisando continuamente nuestras estrategias y tomando decisiones ágiles para enfrentar estos desafíos.

9. ¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPIs) más relevantes para evaluar la rentabilidad, y cómo evolucionaron?

Los KPIs fundamentales incluyeron la rotación de inventario, la tasa de ocupación y el rendimiento de proyectos individuales. Experimentamos mejoras constantes en estos indicadores a medida que implementamos estrategias enfocadas en la eficiencia y la calidad.

10. ¿Cuáles son las perspectivas y estrategias financieras futuras de la empresa para mantener y mejorar su rentabilidad en los próximos años?

Nos centramos en la innovación continua y la expansión hacia segmentos de mercado emergentes. Además, estamos explorando oportunidades de desarrollo sostenible para alinear nuestros objetivos financieros con la responsabilidad social corporativa.

Entrevista N° 2 con Experto

Experto: Yulin López Bajaña

Cargo: Contadora Inmobiliaria

1. ¿Cuáles fueron las estrategias financieras clave implementadas por su empresa durante el periodo 2021-2022 para mejorar la rentabilidad?

Entre 2021 y 2022, nuestra empresa implementó estrategias financieras centradas en la eficiencia de costos y la inversión estratégica. Esto incluyó la reestructuración de deudas para mejorar nuestro flujo de caja y la inversión en tecnologías que aumentaron nuestra eficiencia operativa.

2. ¿Cuáles fueron las principales fuentes de ingresos de la empresa durante este periodo y cómo evolucionaron?

Nuestras principales fuentes de ingresos fueron la venta de propiedades residenciales de alta gama y proyectos de renovación urbana. Observamos un crecimiento constante en la venta de propiedades residenciales, mientras que los proyectos de renovación urbana ganaron tracción hacia finales de 2022.

3. ¿Cómo manejó la empresa los costos operativos durante el periodo en estudio para optimizar la rentabilidad?

Para optimizar la rentabilidad, aplicamos una revisión exhaustiva de los costos operativos, identificando áreas de ahorro y mejorando la eficiencia a través de la automatización de procesos y la negociación de mejores condiciones con proveedores.

4. ¿Qué inversiones o proyectos significativos se llevaron a cabo durante el periodo y cómo impactaron en la rentabilidad de la empresa?

Realizamos inversiones significativas en desarrollos inmobiliarios sostenibles y tecnológicamente avanzados. Estos proyectos no solo incrementaron nuestra rentabilidad, sino que también reforzaron nuestra reputación como innovadores en el sector.

5. ¿Cómo se adaptó la empresa a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?

Nos adaptamos a los cambios del mercado inmobiliario de Guayaquil ampliando nuestra oferta a segmentos no tradicionales y adaptando nuestras estrategias de marketing para captar nuevas demandas del mercado, lo que resultó en un incremento en la rentabilidad.

6. ¿Qué factores externos, como cambios regulatorios o económicos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?

Los cambios en las políticas gubernamentales de vivienda y la fluctuación de los precios del mercado inmobiliario fueron factores externos clave. Adaptamos nuestras estrategias financieras para mitigar estos impactos, manteniendo la rentabilidad.

7. ¿Cómo gestionó la empresa los riesgos financieros durante el periodo y qué estrategias implementó para mitigar posibles impactos negativos?

Gestionamos los riesgos financieros mediante la diversificación de nuestra cartera de inversiones y el análisis constante del mercado. Esto nos permitió anticipar y mitigar posibles impactos negativos.

8. ¿Cuáles fueron los mayores desafíos financieros que la empresa enfrentó durante el periodo y cómo se abordaron?

Los desafíos incluyeron la adaptación a las nuevas regulaciones y la gestión de las expectativas de los inversores. Respondimos con transparencia y ajustes estratégicos en nuestra planificación financiera.

9. ¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPIs) más relevantes para evaluar la rentabilidad, y cómo evolucionaron?

Los indicadores más relevantes fueron el margen de beneficio neto, el retorno sobre la inversión (ROI) en proyectos y la satisfacción del cliente. Estos indicadores

mostraron mejoras significativas gracias a nuestras estrategias de inversión y enfoque en la calidad del servicio.

10. ¿Cuáles son las perspectivas y estrategias financieras futuras de la empresa para mantener y mejorar su rentabilidad en los próximos años?

Mirando hacia el futuro, nos centraremos en la expansión de nuestra presencia en mercados internacionales y en el desarrollo de proyectos con alta eficiencia energética y tecnologías inteligentes para continuar mejorando nuestra rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Entrevista N° 3 con Experto

Experto: David Vásquez

Cargo: Contador Inmobiliaria

1. ¿Cuáles fueron las estrategias financieras clave implementadas por su empresa durante el periodo 2021-2022 para mejorar la rentabilidad?

Nuestra empresa se enfocó en la reestructuración de deudas y la mejora de la eficiencia de costos. Implementamos un enfoque más dinámico en la gestión del flujo de caja y priorizamos inversiones en áreas con mayor retorno.

2. ¿Cuáles fueron las principales fuentes de ingresos de la empresa durante este periodo y cómo evolucionaron?

Las principales fuentes de ingresos fueron las ventas de propiedades residenciales y las inversiones en bienes raíces comerciales. De hecho, notamos un aumento en las ventas residenciales debido a la creciente demanda del mercado y una expansión gradual en el segmento comercial.

3. ¿Cómo manejó la empresa los costos operativos durante el periodo en estudio para optimizar la rentabilidad?

Optimizamos la rentabilidad mediante una gestión de costos operativos más eficiente, que incluyó la renegociación de contratos con proveedores y la adopción de tecnologías para automatizar procesos y reducir gastos.

4. ¿Qué inversiones o proyectos significativos se llevaron a cabo durante el periodo y cómo impactaron en la rentabilidad de la empresa?

Realizamos inversiones significativas en propiedades con alto potencial de valorización y en tecnologías para mejorar la gestión de propiedades. Estas inversiones tuvieron un impacto positivo directo en nuestra rentabilidad.

5. ¿Cómo se adaptó la empresa a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?

Nos adaptamos a los cambios del mercado local mediante la diversificación de nuestra cartera inmobiliaria y ajustando nuestra estrategia de marketing para captar un público más amplio, lo que resultó en una mejora en la rentabilidad.

6. ¿Qué factores externos, como cambios regulatorios o económicos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?

Los cambios en las políticas fiscales y las fluctuaciones económicas tuvieron un impacto notable. Nos adaptamos rápidamente a estos cambios, ajustando nuestras estrategias de precios y financiamiento.

7. ¿Cómo gestionó la empresa los riesgos financieros durante el periodo y qué estrategias implementó para mitigar posibles impactos negativos?

Manejamos los riesgos financieros mediante la diversificación de inversiones y un monitoreo constante del mercado, lo que nos permitió reaccionar proactivamente ante posibles fluctuaciones.

8. ¿Cuáles fueron los mayores desafíos financieros que la empresa enfrentó durante el periodo y cómo se abordaron?

Los mayores desafíos fueron relacionados con la incertidumbre del mercado y la regulación cambiante. Respondimos con una planificación financiera flexible y una evaluación constante del entorno económico.

9. ¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPIs) más relevantes para evaluar la rentabilidad, y cómo evolucionaron?

Los indicadores más relevantes fueron el margen de beneficio neto, el retorno sobre la inversión y el tiempo medio de venta de las propiedades. Vimos mejoras en estos indicadores a medida que refinamos nuestras estrategias de operación y ventas.

10. ¿Cuáles son las perspectivas y estrategias financieras futuras de la empresa para mantener y mejorar su rentabilidad en los próximos años?

Para el futuro, nos centraremos en la expansión hacia nuevos mercados y en la adopción de tecnologías innovadoras. Esto incluirá la exploración de oportunidades en el mercado de bienes raíces digitales y la inversión en sostenibilidad para mejorar aún más nuestra rentabilidad.

Entrevista N° 4 con Experto

Experto: Christian Guerrero Vallejo

Cargo: Gerente general Constructora SERVISOLIS S.A.

1. ¿Cuáles fueron las estrategias financieras clave implementadas por su empresa durante el periodo 2021-2022 para mejorar la rentabilidad?

Enfocamos nuestras estrategias financieras en la optimización de recursos y la inversión estratégica en proyectos de alta rentabilidad. Priorizamos proyectos con un rápido retorno de inversión y fortalecimos nuestras relaciones con inversores clave.

2. ¿Cuáles fueron las principales fuentes de ingresos de la empresa durante este periodo y cómo evolucionaron?

Nuestras principales fuentes de ingresos fueron grandes proyectos de construcción comercial y vivienda, con un crecimiento notable en el sector de construcciones sustentables y eficientes energéticamente.

3. ¿Cómo manejó la empresa los costos operativos durante el periodo en estudio para optimizar la rentabilidad?

Adoptamos tecnologías avanzadas en la gestión de proyectos para mejorar la eficiencia operativa. Además, renegociamos contratos con proveedores para obtener mejores precios, reduciendo así los costos generales.

4. ¿Qué inversiones o proyectos significativos se llevaron a cabo durante el periodo y cómo impactaron en la rentabilidad de la empresa?

Invertimos en proyectos de desarrollo urbano que combinan espacios residenciales y comerciales. También nos enfocamos en la construcción sostenible, lo que nos ha permitido acceder a nuevos mercados y mejorar nuestra imagen de marca.

5. ¿Cómo se adaptó la empresa a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?

Nos adaptamos a las tendencias del mercado inmobiliario enfocándonos en la construcción de viviendas asequibles y en proyectos de revitalización urbana, lo cual ha mejorado nuestra competitividad y rentabilidad.

6. ¿Qué factores externos, como cambios regulatorios o económicos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?

La evolución de las normativas de construcción y los cambios en la economía influyeron en nuestras operaciones. Respondimos con flexibilidad, ajustando nuestros proyectos y estrategias de financiamiento.

7. ¿Cómo gestionó la empresa los riesgos financieros durante el periodo y qué estrategias implementó para mitigar posibles impactos negativos?

Implementamos una gestión de riesgos robusta, con un enfoque en la evaluación constante del mercado y la diversificación de nuestra cartera de proyectos para mitigar los impactos financieros adversos.

8. ¿Cuáles fueron los mayores desafíos financieros que la empresa enfrentó durante el periodo y cómo se abordaron?

Los desafíos incluyeron la gestión de costos en un entorno de fluctuación de precios de materiales. Nos enfocamos en mejorar nuestra cadena de suministro y en la planificación financiera estratégica para superar estos retos.

9. ¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPIs) más relevantes para evaluar la rentabilidad, y cómo evolucionaron?

Nuestros indicadores de rendimiento más importantes fueron el tiempo de finalización de proyectos, el costo de construcción por metro cuadrado y la satisfacción del cliente. Hemos visto mejoras en estos indicadores, reflejando la eficiencia y calidad de nuestro trabajo.

10. ¿Cuáles son las perspectivas y estrategias financieras futuras de la empresa para mantener y mejorar su rentabilidad en los próximos años?

Nuestra visión a futuro incluye la expansión hacia nuevos mercados internacionales y el aumento de nuestra participación en proyectos de construcción sostenible y tecnológicamente avanzada, lo que nos posicionará como líderes en innovación en el sector.

Entrevista N° 5 con Experto

Experto: Antonio Velasco

Cargo: Gerente Consorcio Inmobiliario Velasco S.A. CONVEL

1. ¿Cuáles fueron las estrategias financieras clave implementadas por su empresa durante el periodo 2021-2022 para mejorar la rentabilidad?

Con dos décadas en el sector, hemos enfocado nuestras estrategias financieras en la consolidación de activos y la diversificación de nuestras inversiones. Apostamos por proyectos de largo plazo con potencial de valorización y creamos alianzas estratégicas para fortalecer nuestro capital. También implementamos un enfoque más riguroso en la evaluación de la rentabilidad de cada proyecto antes de su aprobación.

2. ¿Cuáles fueron las principales fuentes de ingresos de la empresa durante este periodo y cómo evolucionaron?

Nuestra empresa se ha sustentado en proyectos residenciales de alto standing y desarrollos comerciales. En los últimos años, hemos visto un incremento en la demanda de viviendas personalizadas, lo que ha ampliado nuestra base de ingresos. Además, observamos un giro hacia proyectos mixtos, integrando lo residencial y lo comercial, respondiendo así a las tendencias del mercado.

3. ¿Cómo manejó la empresa los costos operativos durante el periodo en estudio para optimizar la rentabilidad?

Hemos perfeccionado la gestión de costos a través de la experiencia, utilizando un enfoque de compras centralizado y negociaciones de volumen para reducir gastos. La eficiencia en la gestión de recursos ha sido clave en nuestra estrategia, reduciendo el desperdicio y mejorando los tiempos de entrega.

4. ¿Qué inversiones o proyectos significativos se llevaron a cabo durante el periodo y cómo impactaron en la rentabilidad de la empresa?

En CONVEL, nuestras inversiones más destacadas han sido en el desarrollo de comunidades planificadas y en proyectos que integran tecnologías y espacios verdes. Estas iniciativas han reforzado nuestra marca como líderes en innovación y sostenibilidad.

5. ¿Cómo se adaptó la empresa a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?

Hemos evolucionado junto al mercado, enfocándonos en soluciones de vivienda accesible y proyectos que realzan el tejido urbano. Esta adaptabilidad nos ha permitido mantener nuestra relevancia y rentabilidad en un mercado cambiante.

6. ¿Qué factores externos, como cambios regulatorios o económicos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?

Factores como las políticas de vivienda y los cambios económicos han influido notablemente. Nuestra estrategia ha sido la anticipación y adaptación a estos cambios, garantizando así la estabilidad y continuidad de nuestras operaciones.

7. ¿Cómo gestionó la empresa los riesgos financieros durante el periodo y qué estrategias implementó para mitigar posibles impactos negativos?

Con un enfoque conservador pero efectivo, hemos gestionado los riesgos a través de la diversificación y un escrutinio detallado de cada proyecto. Esto ha permitido que CONVEL se mantenga firme ante las fluctuaciones del mercado.

8. ¿Cuáles fueron los mayores desafíos financieros que la empresa enfrentó durante el periodo y cómo se abordaron?

Enfrentamos desafíos como la volatilidad en el costo de materiales y la incertidumbre económica. Nuestro enfoque ha sido la planificación meticulosa y la adaptación ágil, asegurando así la solidez financiera de la empresa.

9. ¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPIs) más relevantes para evaluar la rentabilidad, y cómo evolucionaron?

Nos hemos enfocado en KPIs como la rentabilidad sobre el capital invertido, el tiempo de retorno de la inversión y la satisfacción del cliente. Estos indicadores reflejan nuestro compromiso con la excelencia y la eficiencia.

10. ¿Cuáles son las perspectivas y estrategias financieras futuras de la empresa para mantener y mejorar su rentabilidad en los próximos años?

Con enfoque a mediano plazo, CONVEL se propone explorar mercados internacionales y fortalecer nuestra presencia en el ámbito de construcciones ecológicas y tecnológicamente avanzadas. Seguimos comprometidos con la innovación y la sostenibilidad, elementos claves para nuestro crecimiento continuo.

Tabla 3*Matriz de Análisis e Interpretación de la Información obtenida a través de las Entrevistas – Parte 1*

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Estrategias financieras clave 2021-2022	Diversificación de ingresos, optimización de procesos	Eficiencia de costos, inversión en tecnología	Reestructuración de deudas, eficiencia en costos	Optimización de recursos, inversión en proyectos rentables	Consolidación de activos, diversificación de inversiones
Principales fuentes de ingresos y evolución	Proyectos residenciales y comerciales	Ventas de propiedades de alta gama, proyectos de renovación urbana	Ventas de propiedades residenciales, inversiones en bienes raíces comerciales	Proyectos de construcción comercial y residencial, construcciones sostenibles	Proyectos residenciales de alto standing, desarrollos comerciales
Manejo de costos operativos	Medidas eficientes de control de costos	Revisión exhaustiva de costos operativos	Gestión eficiente de costos operativos	Adopción de tecnologías avanzadas, renegociación de contratos	Enfoque centralizado de compras, negociaciones de volumen
Inversiones o proyectos significativos	Proyectos de desarrollo sostenible	Desarrollos inmobiliarios sostenibles y tecnológicos	Inversiones en propiedades de alto potencial	Proyectos de desarrollo urbano, construcción sostenible	Desarrollo de comunidades planificadas, proyectos tecnológicos verdes

Nota. Análisis de respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a expertos del sector inmobiliario.

Tabla 4*Matriz de Análisis e Interpretación de la Información obtenida a través de las Entrevistas – Parte 2*

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Adaptación a cambios en el mercado	Adaptación a nuevas demandas del mercado	Diversificación de oferta y ajuste de estrategias de marketing	Enfoque en viviendas asequibles, proyectos de revitalización urbana	Adaptación a tendencias de vivienda accesible y revitalización urbana	Soluciones de vivienda accesible, proyectos que realzan el tejido urbano
Impacto de factores externos en la rentabilidad	Tasas de interés, disponibilidad de crédito, estabilidad política	Cambios en políticas gubernamentales, fluctuaciones del mercado	Políticas fiscales, fluctuaciones económicas	Normativas de construcción, cambios económicos	Políticas de vivienda, cambios económicos
Gestión de riesgos financieros	Diversificación de riesgos, monitoreo de indicadores financieros	Diversificación de cartera de inversiones, análisis constante del mercado	Diversificación de inversiones, monitoreo del mercado	Evaluación constante del mercado, diversificación de proyectos	Diversificación, escrutinio detallado de proyectos
Desafíos financieros y abordaje	Volatilidad del mercado, incertidumbre económica	Adaptación a regulaciones, gestión de expectativas de inversores	Gestión de costos en fluctuación, incertidumbre económica	Gestión de costos, incertidumbre económica	Volatilidad en costos de materiales, incertidumbre económica
KPIs relevantes para rentabilidad	Rotación de inventario, tasa de ocupación, rendimiento de proyectos	Margen de beneficio neto, ROI, satisfacción del cliente	Margen de beneficio neto, retorno sobre inversión, tiempo medio de venta	Tiempo de finalización de proyectos, costo de construcción por m2, satisfacción del cliente	Rentabilidad sobre capital, tiempo de retorno, satisfacción del cliente

Nota. Análisis de respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a expertos del sector inmobiliario.

Tabla 5

Matriz de Análisis e Interpretación de la Información obtenida a través de las Entrevistas – Parte 3

Interrogantes	Experto	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Perspectivas y estrategias financieras futuras	Innovación continua, expansión en mercados emergentes	Innovación, expansión en mercados internacionales	Exploración de mercados internacionales, desarrollo sostenible	Expansión a mercados internacionales, construcciones ecológicas	Exploración de mercados internacionales, construcciones ecológicas y avanzadas

Nota. Análisis de respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a expertos del sector inmobiliario.

En este capítulo, se describió el diseño de investigación para abordar los objetivos del análisis de resultados. La metodología se adaptó al problema, utilizando un diseño no experimental y transversal para recopilar datos para lo cual se emplean enfoques cualitativos y cuantitativos de manera interdependiente, destacando el uso de entrevistas para explorar percepciones y contextos empresariales y análisis documental. La población incluyó 822 empresas inmobiliarias en Guayaquil, con criterios de inclusión y exclusión definidos y el muestreo se realizó por conveniencia con cinco expertos del sector. El proceso de recolección de datos se llevó a cabo con ética, confidencialidad y consentimiento informado. Se aplicaron técnicas de procesamiento de datos, como categorización, codificación, análisis e interpretación. La validación del instrumento se hizo mediante revisión crítica de tres expertos. Este capítulo sienta las bases metodológicas para obtener información relevante que respalde el análisis financiero de empresas inmobiliarias en Guayaquil.

Capítulo 3: Resultados de la Investigación

En este capítulo, se analiza de manera integral la información proporcionada por 5 expertos del sector inmobiliario en Guayaquil, seguido por una evaluación de la situación financiera de las empresas inmobiliarias. Se seleccionó el top 10 de compañías clasificadas por ventas para obtener una visión representativa del sector. La exploración de las finanzas de estas empresas líderes permitirá una comprensión profunda de las dinámicas económicas en el sector, concluyendo el capítulo con un análisis general de resultados, ofreciendo una visión panorámica de la situación actual del sector

Análisis de resultado de las entrevistas a expertos

En relación a las respuestas de las entrevistas realizadas por los expertos del sector inmobiliario en Guayaquil revelaron que las estrategias financieras clave implementadas por las empresas se centraron en la diversificación de fuentes de ingresos y la optimización de costos operativos; por ejemplo, la empresa *Insightbuilding* exploró nuevos segmentos de mercado, mientras que otras compañías priorizaron la reestructuración de deudas y la inversión en tecnologías para aumentar la eficiencia operativa.

Las principales fuentes de ingresos para la mayoría de las empresas fueron proyectos residenciales y comerciales, con un aumento en la demanda de propiedades residenciales en la primera mitad del periodo, seguido de un crecimiento en el sector comercial. El manejo de costos operativos se abordó mediante medidas eficientes como la optimización de procesos internos, la negociación con proveedores y la adopción de tecnologías.

Las inversiones significativas se dirigieron hacia el desarrollo sostenible y tecnológicamente avanzado, generando un impacto positivo en la percepción del mercado y fortaleciendo la rentabilidad. La adaptación a los cambios en el mercado inmobiliario se logró mediante ajustes en estrategias de marketing y diseño de proyectos alineados con tendencias emergentes. Del lado de factores externos, como la fluctuación de tasas de interés y las regulaciones gubernamentales, estas impactaron en las decisiones financieras y la rentabilidad; por tanto, la gestión de riesgos financieros fue central, con estrategias de diversificación y monitoreo constante de indicadores clave para mitigar posibles impactos negativos.

A pesar de los desafíos relacionados con la volatilidad del mercado y la incertidumbre económica, las empresas adoptaron un enfoque proactivo, revisando continuamente estrategias y tomando decisiones ágiles. Los indicadores clave de rendimiento, como la rotación de inventario, la tasa de ocupación y el rendimiento de proyectos individuales, experimentaron mejoras constantes. Mirando hacia el futuro, las perspectivas y estrategias financieras se centran en la innovación continua, la expansión hacia segmentos de mercado emergentes y el desarrollo sostenible. En síntesis, el análisis revela prácticas financieras sólidas y adaptabilidad como elementos clave en el éxito de las empresas inmobiliarias en Guayaquil durante el periodo estudiado.

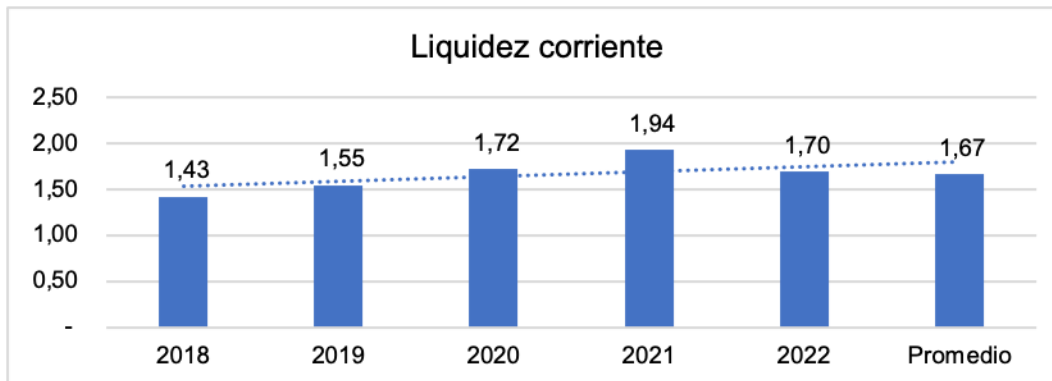
Análisis documental de la situación financiera de empresas inmobiliarias

En el análisis de la salud financiera de las empresas inmobiliarias, se ha llevado a cabo una evaluación exhaustiva mediante la aplicación de ratios financieros clave que abarcan aspectos de liquidez, solvencia y rentabilidad. Este análisis se ha centrado en las 10 principales empresas, seleccionadas y ponderadas en función de sus ventas, lo que representa un significativo 62.30% del comportamiento total de la industria. Al enfocarnos en la liquidez corriente, que es una medida crucial de la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, se observa un aumento sustancial en el período comprendido entre 2018 y 2022.

En específico, la liquidez corriente ha evolucionado positivamente, partiendo de un valor de 1.43 en 2018 y alcanzando un notable 1.7 al cierre del ejercicio en 2022. Este incremento en la liquidez corriente sugiere que, hacia el final de 2022, estas empresas inmobiliarias han mejorado su capacidad para hacer frente a compromisos financieros de corto plazo. El hecho de que este valor supere el promedio histórico de 1.67 es un indicador positivo, señalando una capacidad más que adecuada para cumplir con las obligaciones financieras inmediatas. Este dato, en última instancia, resalta una posición financiera más sólida y confiable para las empresas inmobiliarias seleccionadas.

Figura 4

Liquidez corriente top 10 inmobiliarias de Guayaquil



Nota. Análisis de la liquidez corriente en las empresas inmobiliarias en Guayaquil.

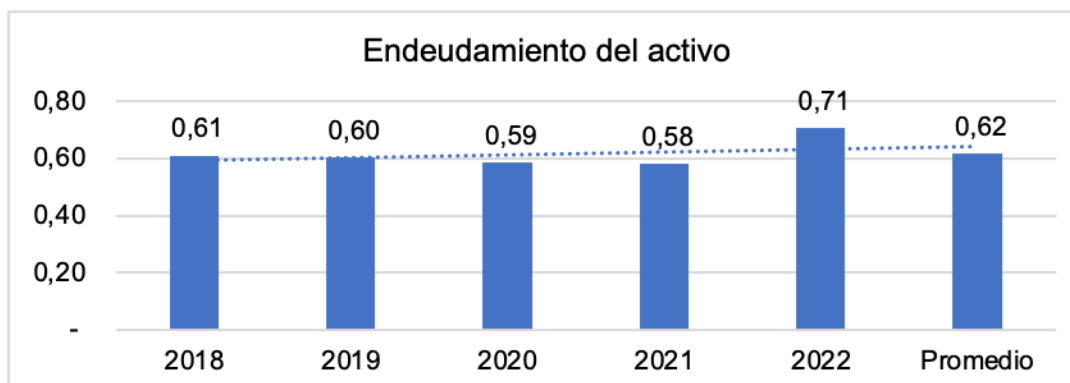
El análisis del endeudamiento del activo de las diez principales empresas inmobiliarias de Guayaquil ofrece una perspectiva esencial sobre la salud financiera de este sector clave en la economía local. El aumento observado en el índice de endeudamiento, pasando de 0.61 en 2018 a 0.71 en 2022, indica una evolución significativa durante el período de estudio. Este incremento puede atribuirse a diversas variables, como la expansión de proyectos, inversiones estratégicas o incluso a la dinámica del mercado inmobiliario en el período analizado.

Al comparar estos datos con la media de endeudamiento del sector, fijada en 0.62, se revela que las empresas objeto de estudio mantienen un nivel de endeudamiento superior. Esta situación podría plantear interrogantes sobre la gestión financiera de estas compañías, pero es esencial considerar el contexto más amplio. A pesar de estar por encima de la media, las empresas inmobiliarias de Guayaquil aún se encuentran por debajo del estándar comparativo regional de 0.8. Este análisis comparativo sugiere que, en términos relativos, las empresas locales mantienen un endeudamiento más moderado en comparación con otras regiones.

Esto podría indicar una gestión financiera prudente, donde las empresas buscan un equilibrio entre el financiamiento externo y la inversión propia para respaldar sus operaciones y proyectos de expansión. Además, sugiere que estas empresas han sido capaces de mantener un nivel de endeudamiento que no compromete gravemente su solidez financiera en comparación con sus pares regionales.

Figura 5

Endeudamiento del activo top 10 inmobiliarias de Guayaquil



Nota. Análisis del nivel de endeudamiento del activo en las empresas inmobiliarias en Guayaquil.

El análisis del endeudamiento patrimonial, que examina la proporción de la deuda en relación con el capital propio de las diez principales empresas inmobiliarias de Guayaquil, revela una evolución significativa en el período de estudio. La tendencia al alza, pasando de 1.56 en 2018 a 2.40 en 2022, sugiere un aumento en la dependencia de las empresas respecto al financiamiento externo en comparación con su capital propio.

Al superar el promedio quinquenal de 1.66, el último valor registrado de 2.40 indica un incremento notable en la proporción de deuda con respecto al capital propio de estas empresas. Esta situación podría generar preocupación sobre la salud financiera de las compañías, ya que un endeudamiento elevado podría implicar mayores riesgos en términos de capacidad de pago y solidez patrimonial.

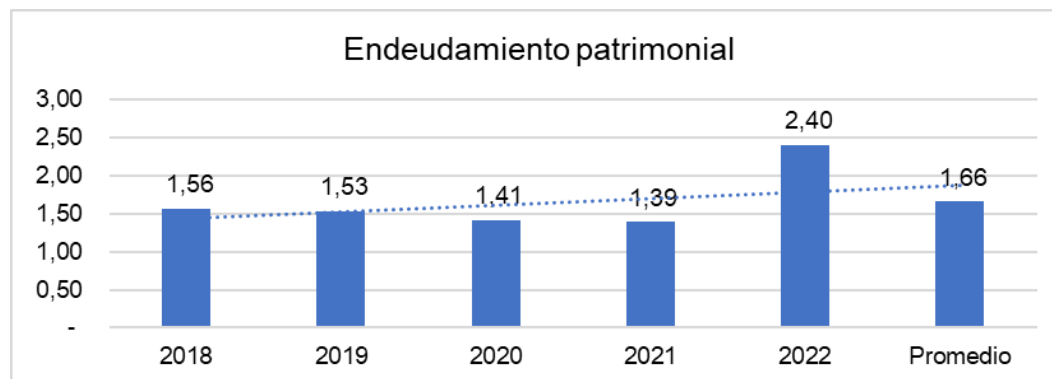
Sin embargo, es fundamental contextualizar estos datos. Aunque el índice de endeudamiento patrimonial ha experimentado un incremento, aún se sitúa por debajo del promedio regional de 3.5. Esta comparación revela que, a pesar del aumento, las empresas inmobiliarias de Guayaquil mantienen una estructura de capital más conservadora en comparación con otras empresas de la región.

En este sentido, la estructura de capital se puede considerar adecuada, ya que las empresas inmobiliarias de Guayaquil han logrado mantener un equilibrio en su endeudamiento, evitando niveles excesivamente altos que podrían comprometer su estabilidad financiera. Este enfoque moderado en la gestión del endeudamiento patrimonial puede ser interpretado como una estrategia prudente, permitiendo a

estas empresas aprovechar las oportunidades de crecimiento sin poner en riesgo su estabilidad financiera a largo plazo.

Figura 6

Endeudamiento patrimonial top 10 inmobiliarias de Guayaquil



Nota. Análisis del nivel de endeudamiento patrimonial en la empresas inmobiliarias en Guayaquil.

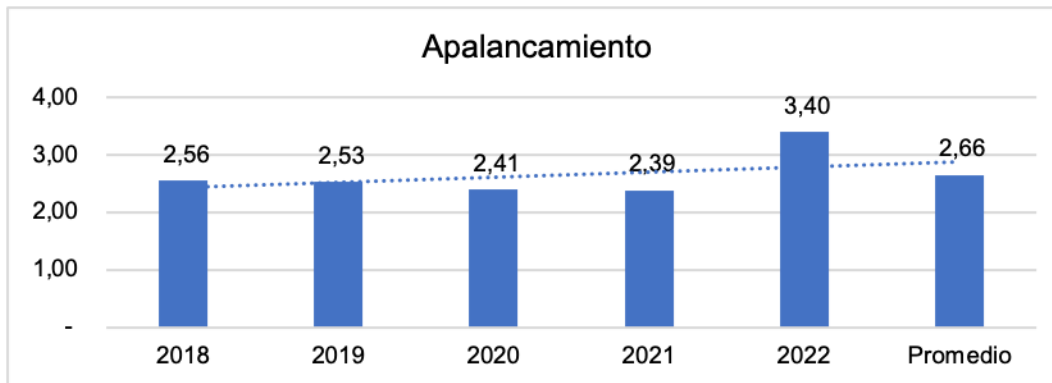
El apalancamiento, como indicador financiero clave, ofrece una visión esencial sobre la estructura de financiamiento de las empresas inmobiliarias de Guayaquil en el período de estudio. La observación de una tendencia al alza en este indicador, aumentando de 2.56 en 2018 a 3.4 en 2022, destaca una mayor dependencia de las fuentes de financiamiento externas en comparación con el capital total de las empresas.

El hecho de que el último valor supere el promedio quinquenal de 2.66 indica una evolución en la estructura de financiamiento de estas empresas. Es importante señalar que este aumento en el apalancamiento se sitúa cerca de los niveles comparables de la región, que tienen un estándar de 3.5. Esta comparación contextualiza el incremento observado, sugiriendo que las empresas inmobiliarias de Guayaquil se están alineando con las prácticas financieras comunes en la industria regional.

A pesar del aumento en el apalancamiento, la situación general de las compañías se percibe como adecuada. Este juicio se basa en la consideración de que el indicador se mantiene en línea con las tendencias regionales, lo cual indica una adaptación prudente a las condiciones del mercado y a las oportunidades de crecimiento. Además, el hecho de que no supere los estándares comunes en la industria refuerza la idea de que las empresas inmobiliarias de Guayaquil están gestionando su apalancamiento de manera responsable.

Figura 7

Apalancamiento top 10 inmobiliarias de Guayaquil



Nota. Análisis del apalancamiento en la empresas inmobiliarias en Guayaquil.

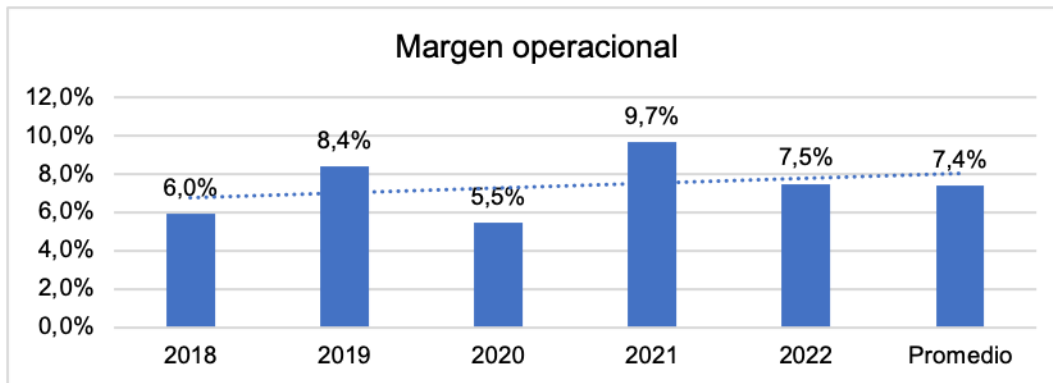
El análisis del margen operacional de las diez principales empresas inmobiliarias de Guayaquil revela una evolución favorable durante el período de estudio. El incremento, de un 6.0% en 2018 a un 7.5% en 2022, no solo indica una mejora significativa en la rentabilidad operativa, sino que también supera la media establecida en 7.4%. Este aumento no puede atribuirse simplemente a fluctuaciones temporales, sino que señala la eficacia y consistencia de las estrategias implementadas por estas empresas para optimizar sus operaciones y generar mayores beneficios.

Este avance en el margen operacional sugiere que las compañías han adoptado medidas exitosas para gestionar eficientemente sus costos operativos y maximizar los ingresos generados por sus actividades comerciales. La tendencia positiva en este indicador no solo es un reflejo de decisiones acertadas en términos de eficiencia operativa, sino que también puede indicar la capacidad de estas empresas para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y capitalizar las oportunidades emergentes.

Es crucial destacar que superar la media del periodo de estudio no solo demuestra una mejora en la rentabilidad, sino que también posiciona a estas empresas por encima de la competencia en términos de eficiencia operativa. Este logro resalta la importancia de las estrategias implementadas y sugiere que estas compañías han sido capaces de diferenciarse positivamente en un entorno empresarial dinámico.

Figura 8

Margen operacional top 10 inmobiliarias de Guayaquil



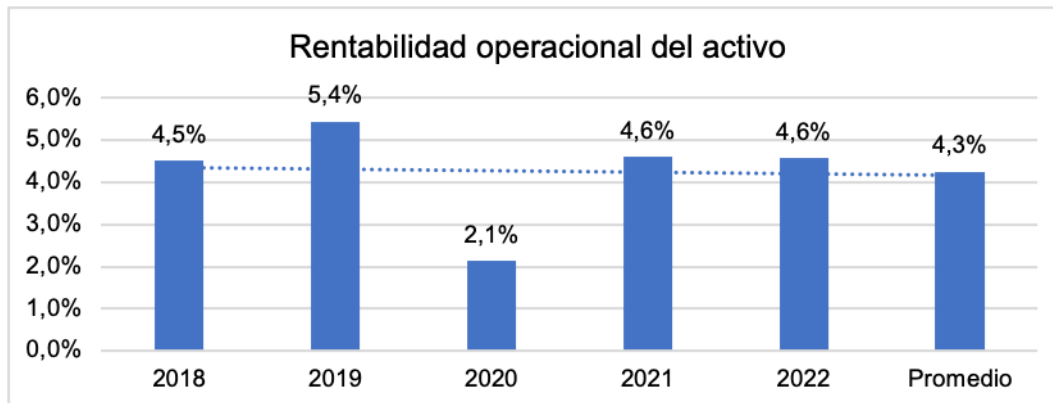
Nota. Análisis del margen operacional en la empresas inmobiliarias en Guayaquil.

En el análisis de la rentabilidad operacional de las empresas objeto de estudio, destaca un incremento sostenido a lo largo del periodo analizado. En concreto, la rentabilidad operacional ha experimentado un crecimiento modesto, pasando del 4.5% en el año 2018 al 4.6% al cierre del ejercicio en 2022. Este constante aumento indica una mejora gradual en la eficiencia y rentabilidad de las operaciones de estas empresas inmobiliarias a lo largo del tiempo.

Es significativo resaltar que el rendimiento del 4.6% en 2022 supera la media observada durante el periodo de estudio (2018-2022), que se sitúa en el 4.3%. Este dato revela que las empresas analizadas han logrado un desempeño operativo por encima de la tendencia general del sector inmobiliario en los últimos años. Este incremento sostenido sugiere una gestión operativa eficiente y estratégica, lo cual es fundamental para generar mayores márgenes de beneficio y, por ende, fortalecer la posición financiera de estas empresas en comparación con sus pares en la industria.

Figura 9

Rentabilidad operacional del activo top 10 inmobiliarias de Guayaquil



Nota. Análisis de la rentabilidad operacional en la empresas inmobiliarias en Guayaquil.

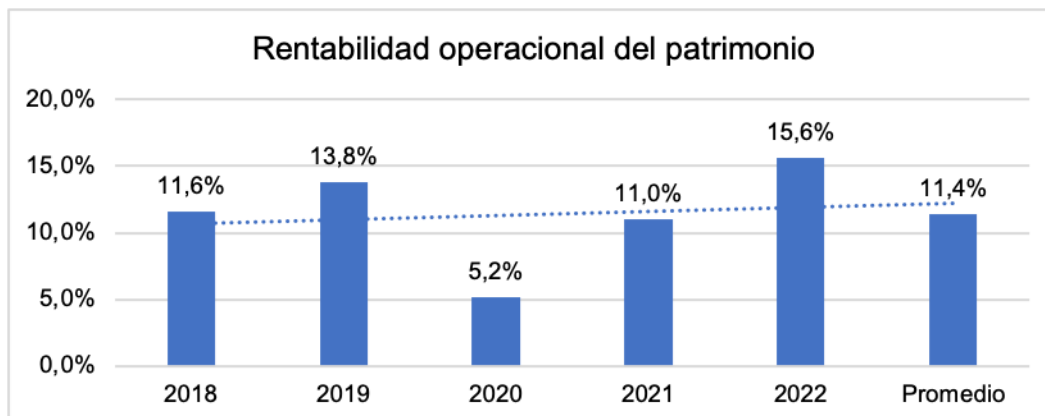
El análisis de la rentabilidad del patrimonio de las empresas inmobiliarias de Guayaquil revela un crecimiento notable y positivo en el período de estudio. El incremento de un 11.6% en 2018 a un destacado 15.6% en 2022 señala una mejora sustancial en la capacidad de estas empresas para generar utilidades en relación con su base de capital. Este rendimiento superior no solo representa un indicador de eficiencia en la gestión financiera, sino que también refleja la habilidad de estas empresas para optimizar la utilización de su patrimonio neto.

Es relevante destacar que el rendimiento del patrimonio ha superado el promedio del periodo de estudio, establecido en el 11.4%. Este logro destaca la consistencia y la efectividad de la gestión financiera a lo largo del tiempo, indicando que las empresas han sido capaces de mantener y mejorar su capacidad para generar utilidades sostenibles. Este crecimiento en la rentabilidad del patrimonio puede atribuirse a decisiones estratégicas acertadas, eficiencia operativa y una gestión financiera sólida.

El hecho de que las empresas hayan logrado un rendimiento superior al promedio no solo enfatiza su capacidad para generar ganancias, sino que también sugiere que han sido capaces de adaptarse a condiciones cambiantes del mercado y aprovechar oportunidades para aumentar su rentabilidad. Este rendimiento sobresaliente en el contexto del patrimonio neto subraya la habilidad de estas empresas para maximizar el valor para los accionistas y demuestra su capacidad para generar rendimientos sólidos a partir de sus recursos propios.

Figura 10

Rentabilidad operacional del patrimonio top 10 inmobiliarias de Guayaquil



Nota. Análisis de la rentabilidad operacional del patrimonio en la empresas inmobiliarias en Guayaquil.

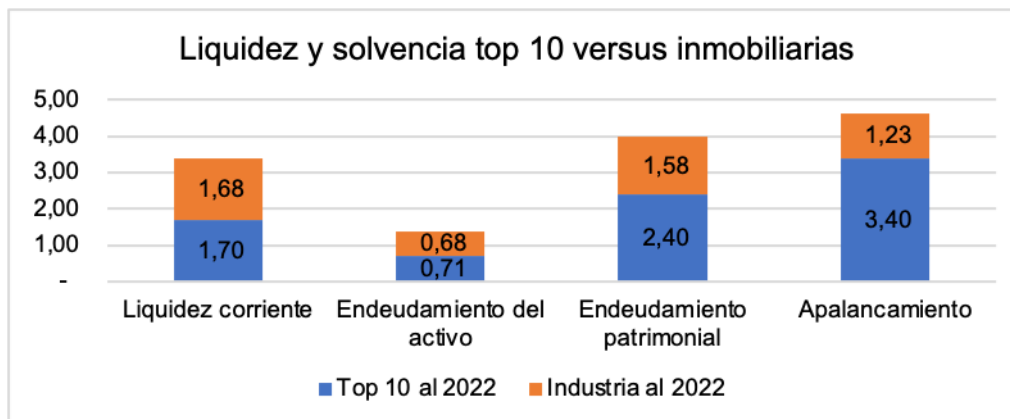
Al analizar las razones financieras de liquidez y solvencia tanto en las 10 empresas líderes en ventas como en la industria en general, se destaca una mejora notable en la liquidez corriente para las empresas líderes, con un incremento del 0.7% en su ratio. Aunque ambas categorías demuestran capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, las empresas líderes muestran una mayor eficiencia en este aspecto.

En lo que respecta a la solvencia, las empresas seleccionadas para el estudio presentan un componente de deuda superior, evidenciado por métricas como el endeudamiento del activo (4.5%), el endeudamiento patrimonial (52.5%) y el apalancamiento (175.7%). A pesar de su inclinación hacia el financiamiento externo, que está por debajo de los indicadores regionales, estas empresas tienen la capacidad de cumplir con sus obligaciones, y su situación se percibe como favorable para impulsar la rentabilidad.

Es relevante señalar que, a pesar de su enfoque hacia el financiamiento externo, estas empresas mantienen sus indicadores de endeudamiento por debajo de las cifras regionales, lo que sugiere una gestión prudente de sus obligaciones financieras. Esta situación, aunque no explotada plenamente por la industria en su conjunto, se presenta como una oportunidad para mejorar la rentabilidad. En conclusión, la mejora en la liquidez y la gestión eficiente de la deuda confirman un panorama financiero sólido para estas empresas líderes, ofreciendo un potencial aún no completamente aprovechado por el sector en su totalidad.

Figura 11

Evaluación de liquidez y solvencia de top 10 versus inmobiliarias de Guayaquil



Nota. Análisis de la evaluación de liquidez y solvencia en las empresas inmobiliarias en Guayaquil.

En cuanto a la rentabilidad, es evidente que el margen operacional de las principales empresas inmobiliarias de Guayaquil se encuentra un -34.7% por debajo del promedio de la industria en su conjunto. Esta discrepancia podría generar preocupación inicial; sin embargo, al contrastar este indicador con la rentabilidad operacional del activo y del patrimonio, se revela una imagen más completa. A pesar de tener un margen operacional más bajo, estas empresas exhiben un manejo eficiente de sus activos y capital propio, generando beneficios significativos con rentabilidades del 90.6% y 131.2%, respectivamente.

Esta divergencia destaca la capacidad de estas empresas para optimizar sus recursos y estratégicamente dirigir sus inversiones para maximizar la rentabilidad. Aunque el margen operacional es inferior al promedio de la industria, la eficiencia en la gestión de activos y patrimonio permite a estas empresas mantener una posición financiera sólida y generar beneficios consistentes.

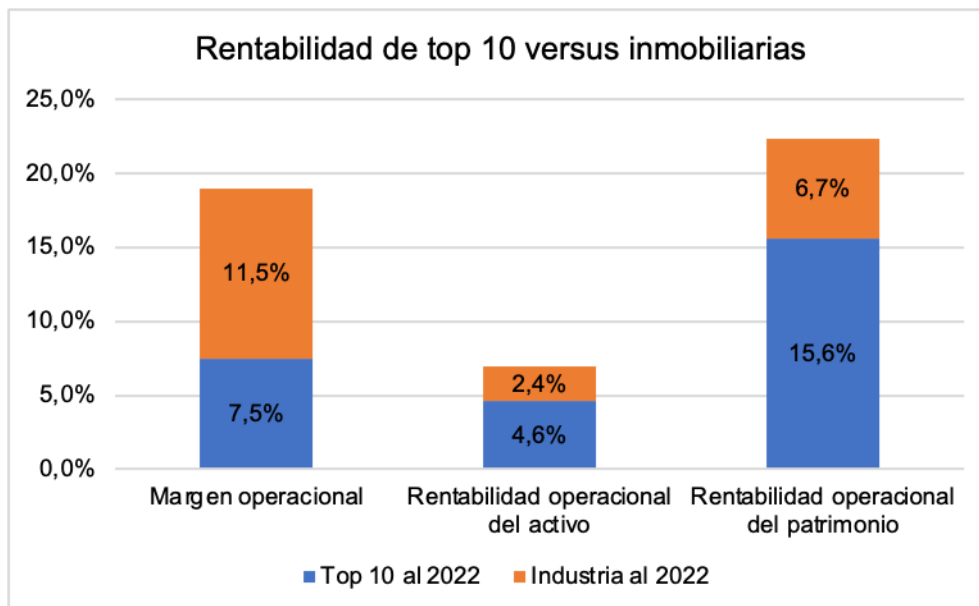
Además, la gestión controlada de la deuda por parte de estas empresas supera las prácticas comunes en la industria, lo que contribuye a una rentabilidad más sólida para los accionistas. Este enfoque prudente hacia el endeudamiento sugiere una toma de decisiones estratégica, donde las empresas buscan equilibrar la financiación externa con la sostenibilidad financiera a largo plazo.

En consecuencia, se destaca la necesidad de que la industria inmobiliaria considere medidas concretas para incrementar el apalancamiento en sus operaciones. Aprovechar las oportunidades para obtener rendimientos elevados mediante un mayor apalancamiento podría ser una estrategia viable, especialmente

en un sector respaldado por activos de alta calidad. Esta recomendación se basa en la premisa de que el enfoque eficiente en la gestión de activos y patrimonio ya demuestra la capacidad de estas empresas para generar beneficios sólidos, y un aumento controlado en el apalancamiento podría ser una palanca adicional para optimizar la rentabilidad en el competitivo mercado inmobiliario de Guayaquil.

Figura 12

Evaluación de rentabilidad de top 10 versus inmobiliarias de Guayaquil



Nota. Análisis de la evaluación en la rentabilidad de empresas inmobiliarias en Guayaquil.

Análisis general de resultados

En el análisis general de resultados, se integra la valiosa información obtenida de las entrevistas con expertos del sector inmobiliario en Guayaquil y se complementa con los hallazgos del análisis documental. La evaluación de la salud financiera de las empresas inmobiliarias se basa en razones financieras de liquidez, solvencia y rentabilidad aplicadas a las 10 principales empresas ponderadas por ventas, que representan el 62.30% del comportamiento de la industria. En términos de liquidez corriente, se destaca un crecimiento significativo, indicando una capacidad adecuada para cumplir con las obligaciones a corto plazo. El endeudamiento, aunque en aumento, se mantiene dentro de niveles aceptables en comparación con estándares regionales.

En el análisis de las razones financieras, se observa que las empresas líderes muestran mejoras en liquidez y solvencia. En términos de rentabilidad, aunque el

margen operacional es inferior al de la industria, las empresas manejan eficientemente sus activos y capital propio, generando beneficios significativos. La gestión controlada de la deuda por parte de las empresas analizadas supera a la industria en general, indicando una rentabilidad más sólida para los accionistas. Es decir, el sector inmobiliario de Guayaquil presenta una salud financiera positiva, respaldada por mejoras en liquidez, endeudamiento controlado y rentabilidad constante. La eficiencia en la gestión de activos y capital propio resalta como un aspecto clave que contribuye a la solidez financiera del sector.

En síntesis, el análisis general de resultados, basado en la información obtenida de las entrevistas con expertos del sector inmobiliario en Guayaquil y en los hallazgos del análisis documental, se propone un conjunto de estrategias para mejorar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias. Considerando la positiva evolución en términos de liquidez, endeudamiento controlado y rentabilidad constante, se sugiere fortalecer la presencia en redes sociales como una estrategia clave para impulsar las ventas, aprovechando el crecimiento en la demanda de propiedades; además, se recomienda establecer convenios estratégicos con empresas financieras para facilitar el acceso a financiamiento, especialmente ante la fluctuación de tasas de interés. Asimismo, se propone una estrategia enfocada en la reducción continua de costos operativos, aprovechando la eficiencia ya demostrada en la gestión de recursos.

Estas estrategias, diseñadas a partir de un análisis integral de la situación financiera del sector inmobiliario en Guayaquil, se alinean con las tendencias del mercado y buscan maximizar la rentabilidad de las empresas. El enfoque en redes sociales permitirá captar un público más amplio, mientras que los convenios financieros facilitarán el acceso a recursos para proyectos de desarrollo. La reducción de costos operativos, respaldada por la eficiencia previamente demostrada, contribuirá a mejorar la rentabilidad y a mantener la competitividad en un entorno dinámico.

Capítulo 4: Propuesta de Estrategias

En este capítulo, se presenta la propuesta fundamentada en los datos extraídos del análisis de resultados previo. Se inicia delineando el objetivo de la propuesta y su justificación, utilizando como base los hallazgos obtenidos; a continuación, se detallan las estrategias propuestas, enfocadas específicamente en el manejo de redes sociales, la celebración de convenios estratégicos con empresas financieras y la aplicación de medidas para la reducción de costos operativos. Cada estrategia se diseña considerando las particularidades del sector inmobiliario en Guayaquil y su contexto económico.

Objetivos de la Propuesta

Objetivo general

Diseñar estrategias dirigidas a potenciar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil.

Objetivos específicos

Optimizar la presencia en redes sociales de las empresas inmobiliarias de Guayaquil mediante la implementación de estrategias de marketing digital.

Establecer convenios estratégicos con empresas financieras locales para optimizar las opciones de financiamiento para proyectos inmobiliarios en Guayaquil.

Elaborar medidas efectivas de reducción de costos en las operaciones diarias de las empresas inmobiliarias de Guayaquil.

Justificación de la Propuesta

Las actividades propuestas en esta iniciativa están estratégicamente diseñadas para abordar los desafíos particulares que enfrentan las empresas inmobiliarias en el contexto local. En primer lugar, la ejecución de una estrategia de manejo de redes sociales se erige como un componente esencial, dirigido a potenciar la presencia digital de estas entidades en Guayaquil. La implementación de estrategias de marketing digital permitirá optimizar la visibilidad en plataformas digitales, alcanzando así un público más amplio y generando un impacto positivo en la captación de potenciales clientes.

En segundo lugar, la propuesta busca establecer estrategias de convenios con empresas financieras locales, con el fin de diversificar y mejorar las opciones de financiamiento disponibles para proyectos inmobiliarios en la ciudad. Este enfoque estratégico no solo contribuirá a la viabilidad económica de los proyectos, sino que

también fortalecerá las relaciones intersectoriales, generando un entorno propicio para el desarrollo sostenible del sector inmobiliario.

La tercera actividad propuesta se centra en la elaboración de medidas efectivas de reducción de costos en las operaciones diarias de las empresas inmobiliarias en Guayaquil. La implementación de estrategias de eficiencia operativa se presenta como un imperativo en el contexto económico actual, donde la optimización de recursos se convierte en un factor determinante para el éxito empresarial a largo plazo.

Los beneficiarios directos de esta propuesta incluyen a las empresas inmobiliarias de Guayaquil, cuyas estructuras financieras y operativas se verán fortalecidas. Además, los colaboradores y empleados de estas empresas experimentarán un entorno laboral más sólido y con mayores oportunidades de crecimiento. Por otro lado, los beneficiarios indirectos abarcan a la comunidad en general, ya que un sector inmobiliario robusto impulsa el desarrollo económico local, generando empleo y contribuyendo al progreso de la ciudad.

Desarrollo de la Propuesta

En el marco del desarrollo de la propuesta para potenciar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil, se delinean acciones estratégicas que se alinean con los objetivos preestablecidos. La iniciativa se centra en la implementación de estrategias de manejo de redes sociales, la concreción de convenios con empresas financieras locales y la aplicación de estrategias para reducir costos en las operaciones diarias de estas empresas.

La implementación de estrategias de manejo de redes sociales busca fortalecer la presencia en línea de las empresas, aprovechando las plataformas sociales para llegar a un público más amplio y mejorar la visibilidad de sus proyectos inmobiliarios. La concreción de convenios con empresas financieras locales representa una oportunidad para asegurar financiamiento adicional y fortalecer la posición financiera de las empresas inmobiliarias. Por último, la aplicación de estrategias para reducir costos se dirige a mejorar la eficiencia operativa y, por ende, la rentabilidad, sin comprometer la calidad de los servicios ofrecidos.

En conjunto, estas acciones estratégicas constituyen una propuesta integral diseñada para abordar aspectos clave que pueden influir directamente en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil. La combinación de estas

estrategias busca no solo mejorar la posición financiera, sino también aumentar la competitividad y sostenibilidad a largo plazo en un entorno empresarial dinámico.

Estrategia de manejo de redes sociales

La estrategia de manejo de redes sociales se erige como un elemento crucial en el contexto empresarial actual, especialmente en la era digital. Su formulación se ha derivado directamente de los hallazgos del análisis financiero, que identificó áreas de mejora y oportunidades de crecimiento para las empresas inmobiliarias. Esta estrategia abarca la creación de contenido relevante, la interacción proactiva con la audiencia, el análisis meticuloso de métricas y la implementación de publicidad en redes sociales.

La creación de contenido relevante busca mantener la atención y el interés del público, destacando los aspectos más atractivos y valiosos de los proyectos inmobiliarios. La interacción con la audiencia en plataformas sociales contribuye a construir relaciones sólidas con los clientes, fomentando la confianza y generando un mayor compromiso. La evaluación constante de métricas proporciona datos valiosos para ajustar y mejorar la estrategia en tiempo real, asegurando una adaptación efectiva a las dinámicas cambiantes de las redes sociales. La inclusión de publicidad en estas plataformas amplifica la visibilidad de la empresa y sus proyectos, llegando a un público más amplio y potencialmente interesado.

En última instancia, el propósito fundamental de esta estrategia es mejorar la visibilidad de la empresa, fomentar la interacción significativa con los clientes y, por consiguiente, potenciar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias. Este enfoque no solo se ajusta a las demandas del entorno digital actual, sino que también representa una respuesta específica a las áreas identificadas para mejorar la posición competitiva y el desempeño financiero de las empresas en el sector inmobiliario.

Tabla 6*Estrategia de manejo de redes sociales*

Actividad	Detalle	Recursos		
		Humanos	Materiales	Financieros
Creación de contenido relevante	Crear contenido que resalte los hallazgos del análisis financiero y cómo estos pueden mejorar la rentabilidad.	Social media manager	Software de diseño gráfico, Redes sociales	Salario de Social media manager (\$500), Photoshop (\$700).
Interacción con la audiencia	Responder a los comentarios y mensajes de los seguidores de manera oportuna y profesional.	Community Manager	Plataformas de redes sociales	Salario del Community Manager (\$500)
Análisis de métricas de redes sociales	Monitorear y analizar las métricas de las redes sociales para evaluar el rendimiento del contenido.	Analista de Redes Sociales	Redes sociales	Salario del Analista de Redes Sociales (\$500).
Publicidad en redes sociales	Crear y gestionar campañas publicitarias en redes sociales para aumentar la visibilidad.	Community Manager	Plataformas de redes sociales	Presupuesto para publicidad (\$600)

Nota. Estrategias planteadas para manejar redes.

Otra alternativa a considerar para las empresas inmobiliarias es la tercerización del manejo de las redes sociales, mediante la contratación de una agencia de marketing digital especializada en el sector inmobiliario. Esta opción implica delegar a la agencia la creación y gestión de contenido relevante y atractivo para las redes sociales, el establecimiento de objetivos claros y medibles, así como el monitoreo y análisis regular del rendimiento de las plataformas.

La tercerización ofrece a las empresas inmobiliarias la oportunidad de aprovechar la experiencia y habilidades especializadas de la agencia, liberando recursos internos para concentrarse en las operaciones centrales del negocio. Esta colaboración permite a las empresas beneficiarse de estrategias y enfoques probados en el sector, al tiempo que mejoran su presencia en las redes sociales.

Tabla 7*Estrategia de tercerización del manejo de redes sociales*

Actividad	Detalle	Recursos		
		Humanos	Materiales	Financieros
Evaluación y selección de la agencia	Seleccionar una agencia de marketing digital con experiencia en el sector inmobiliario.	Equipo de selección y contratación de la empresa.	Computador Internet	Presupuesto para contratación de la agencia. (\$500-\$750)
Definición de objetivos	Trabajar con la agencia para definir objetivos claros y medibles para las redes sociales.	Equipo de estrategia de la agencia.	Autogestión	Autogestión
Creación y gestión de contenido	La agencia creará y gestionará contenido relevante y atractivo para las redes sociales.	Estratega de redes sociales y creador de contenido de la agencia.	Autogestión	Presupuesto para publicación de contenido (\$600)
Monitoreo y análisis	La agencia monitoreará regularmente el rendimiento de las redes sociales.	Analista de datos de la agencia.	Autogestión	Autogestión

Nota. Estrategias planteadas para la tercerización de manejar redes.

Estrategias de convenios con empresas financieras

La estrategia de convenios con empresas financieras, como resultado del análisis financiero de las empresas inmobiliarias de Guayaquil entre 2021 y 2022, se destaca por su enfoque integral y sus potenciales beneficios estratégicos. La proactiva identificación de empresas financieras dispuestas a establecer acuerdos colaborativos es crucial, ya que seleccionar socios financieros sólidos puede impactar directamente en la efectividad de la estrategia.

La negociación cuidadosa de los términos y condiciones de estos convenios es un paso esencial para asegurar que ambas partes obtengan beneficios equitativos. La gestión posterior de los acuerdos establecidos se convierte en una tarea crucial, ya que garantiza la implementación efectiva y el monitoreo constante del rendimiento de los convenios a lo largo del tiempo.

La ventaja clave de establecer convenios con empresas financieras radica en el acceso a financiamiento adicional, lo que, a su vez, puede mejorar la liquidez de las empresas inmobiliarias y reducir su endeudamiento. Esta estrategia no solo

ofrece un respaldo financiero valioso, sino que también puede abrir oportunidades para acceder a una red más amplia de clientes potenciales. Al colaborar con instituciones financieras, las empresas inmobiliarias pueden beneficiarse de la credibilidad y la red de contactos de sus socios financieros, lo que puede contribuir significativamente a aumentar su rentabilidad y expandir su alcance en el mercado.

En resumen, la estrategia de convenios con empresas financieras no solo representa una fuente adicional de financiamiento, sino que también proporciona una vía para fortalecer relaciones comerciales y ampliar el alcance de las empresas inmobiliarias. Este enfoque estratégico, respaldado por un análisis financiero sólido, puede potenciar la posición competitiva de las empresas inmobiliarias en Guayaquil.

Tabla 8

Estrategia de convenios con empresas financieras

Actividad	Detalle	Recursos		
		Humanos	Materiales	Financieros
Identificación de Empresas Financieras	Identificar empresas financieras que estén dispuestas a establecer convenios.	Gerente	Computador Teléfono	Autogestión
Negociación de Convenios	Negociar los términos y condiciones de los convenios con las empresas financieras.	Gerente	Oficina Computador	Autogestión
Gestión de Convenios	Administrar los convenios establecidos y asegurar el cumplimiento de los términos y condiciones.	Asistente Administrativo	Computador	Salario asistente Administrativo (\$600)
Monitoreo y Control	Monitorear el rendimiento de los convenios y tomar medidas correctivas si es necesario.	Asistente Administrativo	Computador	Autogestión

Nota. Estrategias planteadas para establecer convenios.

Estrategia de reducción de costos

La estrategia de reducción de costos adoptada por las empresas inmobiliarias de Guayaquil se presenta como un enfoque clave para mejorar la rentabilidad, según lo evidencia el análisis financiero. Este proceso implica una meticulosa evaluación de los costos actuales de la empresa, donde se identifican áreas susceptibles de reducción sin comprometer la calidad del servicio. La implementación de medidas

específicas de ahorro, respaldada por un monitoreo y control continuo de los costos, constituye un paso fundamental en este proceso.

La esencia de esta estrategia radica en su capacidad para impactar positivamente diversos aspectos de la salud financiera de las empresas inmobiliarias. La mejora en el margen operacional, derivada de la reducción de costos, no solo tiene el potencial de aumentar la rentabilidad, sino que también contribuye a fortalecer la liquidez de la empresa. La liberación de recursos financieros mediante la eficiente gestión de costos no solo proporciona un mayor margen para la inversión, sino que también reduce la dependencia de financiamiento externo, lo que se traduce en una disminución del endeudamiento.

Es crucial destacar que la reducción de costos no debe considerarse simplemente como un ejercicio de austeridad, sino como una estrategia integral para optimizar la eficiencia operativa. Al identificar áreas de mejora y aplicar medidas específicas, estas empresas demuestran su compromiso con la sostenibilidad financiera a largo plazo. La capacidad de mantener un equilibrio entre la reducción de costos y la preservación de la calidad del servicio es indicativa de una gestión empresarial proactiva y estratégica.

La estrategia de reducción de costos no solo se traduce en mejoras inmediatas en el margen operacional y la rentabilidad, sino que también impacta positivamente en la liquidez y el endeudamiento de las empresas inmobiliarias de Guayaquil. Este enfoque estratégico refleja la adaptabilidad y la capacidad de estas empresas para optimizar sus recursos en un entorno empresarial dinámico, consolidando así su posición en el sector inmobiliario local.

Tabla 9*Estrategia de reducción de costos*

Actividad	Detalle	Recursos		
		Humanos	Materiales	Financieros
Análisis de Costos	Realizar un análisis detallado de los costos actuales de la empresa.	Asistente financiero	Software de análisis costos	Salario de asistente financiero (\$600), software AresPlus (\$280).
Identificación de Áreas de Ahorro	Identificar áreas donde se pueden reducir costos sin afectar la calidad del servicio.	Gerente Asistente financiero	Computador Teléfono	Autogestión
Implementación de Medidas de Ahorro	Implementar las medidas de ahorro identificadas y monitorear su impacto en los costos.	Equipo de operaciones	Equipos materiales necesarios para implementar medidas de ahorro.	Salarios del equipo de operaciones (Autogestión), Costo de los equipos y materiales.
Monitoreo y Control	Monitorear los costos de manera continua y ajustar las medidas de ahorro según sea necesario.	Asistente financiero	Software de control gestión	de Autogestión

Nota. Estrategias planteadas para reducir costos.

Factibilidad de la Propuesta

La implementación de la propuesta no solo implica una inversión financiera, sino que también requiere una evaluación detallada de las estrategias y recursos disponibles en cada empresa inmobiliaria. Las dos opciones presentadas para la gestión de redes sociales ofrecen enfoques distintos: la contratación de personal interno especializado o la externalización del servicio a través de una agencia. La decisión entre ambas opciones debe ser tomada considerando las particularidades y metas específicas de cada inmobiliaria.

Este proceso de selección se convierte en un punto estratégico, ya que la elección de la opción más adecuada no solo impacta en la efectividad de la propuesta, sino que también influirá en la capacidad de la empresa para adaptarse a las dinámicas del entorno digital y aprovechar las oportunidades que ofrecen las redes sociales en el sector inmobiliario.

Tabla 10*Presupuesto de la propuesta por estrategia*

Detalle	Cantidad	Valor	Total
Estrategia de manejo de redes sociales			\$2.800
Salarios Social media manager	1	\$500	\$500
Salario Community manager	1	\$500	\$500
Salario Analista de redes sociales	1	\$500	\$500
Software (Photoshop)	1	\$700	\$700
Presupuesto para publicidad	1	\$600	\$600
Estrategia de tercerización del manejo de redes sociales			\$1,350
Plan de manejo de redes sociales	1	\$750	\$750
Presupuesto para publicidad	1	\$600	\$600
Estrategia de convenios con empresas financieras			\$600
Salario asistente administrativo	1	\$600	\$600
Estrategia de reducción de costos			\$880
Salario de asistente financiero	1	\$600	\$600
Software AresPlus	1	\$280	\$280

Nota. Presupuesto destinado al cumplimiento de las estrategias.

Cada estrategia dentro de la propuesta puede ser implementada de manera independiente. Esto significa que no es necesario sumar todos los costos, ya que las empresas pueden optar por implementar solo algunas de las estrategias propuestas, según sus necesidades y capacidad financiera. En consecuencia, esta propuesta no establece un total general que se deba sumar debido a que se están planteando dos opciones de manejo de redes sociales.

En ese sentido, las empresas pueden optar por integrar un equipo propio en la nómina y organigrama de la empresa, o contratar como un servicio externo. Al no establecer un total general, la propuesta reconoce y respeta la autonomía de las empresas inmobiliarias para tomar decisiones estratégicas basadas en sus propios recursos y necesidades. Esta flexibilidad permite a cada empresa adaptar la propuesta a su contexto específico.

Limitaciones del Estudio

Las limitaciones de este estudio son importantes tenerlas en cuenta para contextualizar sus hallazgos. Primero, la focalización en empresas inmobiliarias de Guayaquil restringe la generalización de los resultados a otras regiones, ya que las condiciones económicas y de mercado pueden variar significativamente. Además, al basarse en datos financieros del periodo 2021-2022, existe la limitación temporal de que los resultados pueden no reflejar las condiciones actuales o futuras del sector inmobiliario. La calidad del análisis depende en gran medida de la disponibilidad y precisión de los datos financieros proporcionados por las empresas, lo que podría influir en la exactitud de las conclusiones.

Por último, es esencial reconocer que el estudio no incorpora factores externos, como las fluctuaciones del mercado inmobiliario, las políticas gubernamentales y la economía global, los cuales pueden ejercer un impacto significativo en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias y que, por lo tanto, no están contemplados en el análisis. Estas limitaciones resaltan la necesidad de interpretar los resultados con precaución y considerar el contexto específico en el que se desarrolla el estudio.

Futuras Líneas de Investigación

Para futuras investigaciones, se sugiere ampliar el alcance del análisis a otras ciudades o a nivel nacional, permitiendo así comparar y contrastar los resultados con el contexto más amplio del sector inmobiliario. La extensión del periodo de tiempo del análisis también se vislumbra como una oportunidad valiosa para identificar tendencias a largo plazo en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias, proporcionando una perspectiva más completa y robusta sobre su desempeño financiero a lo largo del tiempo.

Adicionalmente, se recomienda investigar el impacto de factores externos en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias, abordando elementos como las fluctuaciones del mercado inmobiliario, las políticas gubernamentales y la dinámica de la economía global. Comprender cómo estos factores afectan la rentabilidad permitiría a las empresas inmobiliarias anticipar y gestionar mejor los riesgos asociados.

Basándonos en los hallazgos del análisis financiero, se plantea la posibilidad de llevar a cabo investigaciones adicionales para identificar estrategias específicas de mejora para las empresas inmobiliarias de Guayaquil. Estas estrategias podrían

abordar áreas específicas señaladas por el análisis, ya sea en términos de eficiencia operativa, manejo de deuda, o la adopción de tecnologías emergentes en el sector. Este enfoque proactivo podría ofrecer recomendaciones concretas para fortalecer la posición financiera y la competitividad de las empresas inmobiliarias en el contexto local.

Conclusiones

La revisión del marco teórico y de estudios previos sobre la rentabilidad de empresas inmobiliarias destaca la importancia de las razones financieras como herramienta clave en el análisis. La teoría del óptimo financiero, la renta de la tierra de David Ricardo y el modelo de valoración de activos de capital brindan una guía conceptual, subrayando la relevancia de factores como el costo del terreno y la demanda de bienes inmuebles para establecer la rentabilidad; por otro lado, investigaciones anteriores, como las de Peñaherrera, Suárez y Barrera y León, han explorado la rentabilidad desde diferentes perspectivas, enfocándose en variables cruciales como el costo del terreno, la gestión de deudas y el impacto del teletrabajo en las ganancias. Estos hallazgos resaltan la necesidad de emplear razones financieras en el análisis, proporcionando una base sólida para comprender la complejidad de las variables involucradas.

El diseño de la metodología estuvo fundamentado en un diseño no experimental, de corte transversal, y la integración de enfoque mixto, lo cual permitió recopilar datos cuantitativos y cualitativos para alcanzar los objetivos planteados. La selección de herramientas como la entrevista y análisis documental fue respaldada por criterios de inclusión y exclusión, así como un proceso de muestreo por conveniencia de las 10 empresas más grandes del sector facilitó la obtención de información pertinente para determinar la rentabilidad de la industria. La validación del instrumento se realizó mediante la revisión de expertos, lo cual garantiza la confiabilidad y validez de los datos recopilados. En última instancia, este diseño metodológico proporciona una base sólida para la identificación y aplicación del análisis financiero, ofreciendo a las empresas inmobiliarias de Guayaquil una herramienta efectiva para evaluar su rentabilidad y tomar decisiones informadas en un entorno empresarial dinámico.

La evaluación financiera del sector inmobiliario en Guayaquil entre 2018 y 2022 destaca un crecimiento constante en la liquidez corriente, indicando capacidad para cumplir con obligaciones a corto plazo. A pesar de incrementos en el endeudamiento, se mantiene dentro de estándares aceptables y por debajo de comparativos regionales. La rentabilidad operacional y del patrimonio mejora significativamente, superando las tasas promedio y generando valor para accionistas. Aunque las 10 principales empresas tienen un margen operacional

menor, gestionan eficientemente activos y patrimonio para alcanzar rentabilidades destacadas. El manejo prudente de la deuda refuerza la solidez financiera, sugiriendo oportunidades de apalancamiento para maximizar ganancias en un sector con potencial para rendimientos elevados.

La propuesta para mejorar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil se centra en tres estrategias clave: manejo de redes sociales, convenios con empresas financieras y reducción de costos. La estrategia de redes sociales busca mejorar la visibilidad y la interacción, ya sea a través de contratación interna o tercerización. La estrategia de convenios busca fortalecer la posición financiera mediante asociaciones con empresas financieras. La estrategia de reducción de costos se enfoca en analizar y optimizar los gastos sin sacrificar la calidad del servicio. Cada estrategia tiene un presupuesto estimado, permitiendo a las empresas evaluar la factibilidad y decidir la mejor opción según sus recursos y objetivos.

Recomendaciones

Para futuras investigaciones, se sugiere profundizar en las teorías relacionadas con el uso de razones financieras en el análisis de rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil. La integración de estudios de sistemas de valoración de empresas se revela como una oportunidad significativa para prever los niveles de valoración basados en indicadores comparables. Esta estrategia no solo puede contribuir a evitar desequilibrios entre liquidez, solvencia y rentabilidad, sino también a mitigar riesgos potenciales de sobrecalentamiento en el equilibrio financiero de las empresas. Explorar y entender mejor estos conceptos teóricos puede proporcionar una base más sólida para futuras investigaciones y decisiones estratégicas.

Asimismo, se recomienda mantener el diseño metodológico establecido para futuras investigaciones, destacando su enfoque mixto, diseño no experimental y muestreo por conveniencia. La combinación de herramientas como entrevistas y análisis documental, respaldada por criterios de inclusión y exclusión, junto con la validación por expertos, sigue siendo fundamental para garantizar la fiabilidad y validez de los datos. Este enfoque metodológico robusto no solo ha demostrado su efectividad en la evaluación de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de Guayaquil, sino que también puede servir como modelo para investigaciones similares en otros contextos empresariales dinámicos.

Además, se aconseja aprovechar la sólida posición financiera del sector inmobiliario en Guayaquil, explorando estrategias de apalancamiento para maximizar ganancias. La prudencia en el manejo de la deuda y el crecimiento constante en rentabilidad operacional y del patrimonio sugieren una oportunidad para capitalizar el valor generado para los accionistas. Explorar estrategias de apalancamiento adaptadas al contexto específico de las empresas inmobiliarias locales puede ser clave para optimizar la rentabilidad y la eficiencia financiera.

Finalmente, se aconseja a las empresas del sector implementar la propuesta integral que incluye estrategias de manejo de redes sociales, convenios con empresas financieras y reducción de costos. La cuidadosa evaluación de opciones de contratación interna o tercerización, junto con la optimización de gastos, contribuirá a mejorar la rentabilidad. Considerando sus recursos y objetivos

específicos, esta propuesta integral proporciona un enfoque estratégico y equilibrado para fortalecer la posición financiera y competitiva de las empresas inmobiliarias de Guayaquil. Esta integración de estrategias diversificadas no solo se ajusta a las necesidades únicas de cada empresa, sino que también busca maximizar los resultados positivos en términos de rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Referencias

- Acosta, S. (2023). Los enfoques de investigación en las Ciencias Sociales. *Revista Latinoamericana Ogmios*, 3(8), Article 8. <https://doi.org/10.53595/rlo.v3.i8.084>
- Alba del Bosque. (2023). *Sectores de Mayor Plusvalía en Guayaquil | ALBA DEL BOSQUE*. <https://albadelbosque.com.ec/sectores-de-mayor-plusvalia-en-guayaquil/>
- Alcívar, E. E., Suárez, M. V. S., Valencia, G. M., & Solano, G. A. (2023). La planificación financiera como herramienta para el desarrollo socioeconómico: Una revisión de enfoques teóricos. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN : 2588-090X . *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 8(2), 317-335.
- Alonso, A., & Marqués, J. M. (2019). Innovación financiera para una economía sostenible. *Banco de España*, 1916. <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/10201>
- Anaya, A. (2022). CONTRIBUCIONES DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA TIERRA AL DESARROLLO DE LOS PAÍSES. UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA. *Cuadernos de Economía*, 41(86). <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v41n86.85604>
- Anbil, S., Anderson, A., & Senyuz, Z. (2020). What Happened in Money Markets in September 2019? *Notas federales*. <https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/what-happened-in-money-markets-in-september-2019-20200227.html>
- Apive. (2022, marzo 2). *Cifras del Sector Inmobiliario: Diciembre/2021*. <https://apive.org/download/cifras-del-sector-inmobiliario-diciembre-2021/>
- Ardían, M., Vela, T., Seminario, R., & Cristobal, Y. (2023). Análisis de los Indicadores Financieros en la Empresa Michell & Cia S.A. *Revista Científica Ágora*, 10(1), Article 1.
- Amal, M., Claros, F., & Rodríguez, M. (2020). *Nociones matemáticas elementales: Aritmética, magnitudes, geometría, probabilidad y estadística*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Arquero, J., Jiménez, S., & Ruiz, I. (2021). *Introducción a la contabilidad financiera*. Ediciones Pirámide.

- Asamblea Nacional. (2021). *Ley de régimen tributario interno, LRTI* (Codificación 26, publicado en Registro Oficial Suplemento 463).
- Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador. (2022, septiembre 1). Una mirada al desempeño del Sector Inmobiliario en el 2022. *Apive*. <https://apive.org/una-mirada-al-desempeno-del-sector-inmobiliario-en-el-2022/>
- Barón, V. (2020). Últimas tendencias en la investigación sobre estructura de capital (periodo 2009-2018) (Latest Trends in Research on Capital Structure (Period 2009-2018)). *ODEON*, 19. <https://papers.ssrn.com/abstract=3864524>
- Barrera, P., & León, M. (2021). *Incidencia contable por el COVID19 en los indicadores financieros de un Fideicomiso inmobiliario en la ciudad de Guayaquil periodo 2019—2020* [Tesis de grado, UCSG]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/17031/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-477.pdf>
- Barreto, N. (2020). Análisis financiero: Factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 129-134.
- BCE. (2023). *Boletín de Cuentas Nacionales Trimestrales*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Indices/c124092023.htm>
- Bocanegra, A. (2020). *Desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario durante la pandemia del COVID-19 en Lima, 2020* [Tesis de grado, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/68862/Bocanegra_CAR.pdf?sequence=1&isAllowed=n
- Botello, H. A., & Guerrero, I. (2021). Modelo CAPM para valorar el riesgo de los inversionistas a partir de la información contable antes y después de las NIIF en los bancos de Colombia. *Entramado*, 17(1), 122-135. <https://doi.org/10.18041/1900-3803/entramado.1.7242>
- Braticevic, S. (2020). Valorización inmobiliaria regional y escenario post-COVID-19. El caso de la Quebrada de Humahuaca. *Semestre Económico*, 23(55), 161-182. <https://doi.org/10.22395/seec.v23n55a7>
- Bustamante, M., & Sandoval, Á. (2021). La influencia de la reducción de las tasas de interés y las medidas de estímulo gubernamentales en el comportamiento del sector inmobiliario durante la pandemia. *Revista Lidera*, 16, 39-45.

- Calderón, J., & Hepp, P. (2019). Modelos de arriendo en viviendas estatales: Revisión de políticas habitacionales de Chile, Inglaterra, Estados Unidos y Francia. *Revista CIS*, 16(26), 35-53.
- Camino, S., & Bermudez, N. (2018). Análisis Sectorial: Panorama de la Inversión Empresarial en el Ecuador 2013-2017. *X-Pedientes Económicos Superintendencia De Compañías, Valores Y Seguros, Ecuador*, 2(2).
- Carrillo, P., Deza, M. C., & Camino, S. (2020). Una radiografía a las empresas ecuatorianas antes del COVID-19. *X-Pedientes Económicos Superintendencia De Compañías, Valores Y Seguros, Ecuador*, 4(9).
- Castellano, M., Bittar, O., Castellano, N., & Silva, H. (2020). *Incursionando en el mundo de la investigación: Orientaciones básicas*. Editorial Unimagdalena.
- Cevallos, A., & Rivadeneira, L. (2020). Relación entre calidad del servicio al cliente y ventas de empresas inmobiliarias: Revisión sistemática literaria. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(5-1), 40-49.
- Chía, M., Acevedo, A., Suárez, L., & Prada, D. (2020). El costo de capital y la generación de valor. Una revisión para el sector de la construcción 2015—2018. *Colección Contribuciones de Investigación*, 4. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/75669090/Investigaciones_economicas-libre.pdf?1638573242=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DUna_revison_economica_del_aporte_de_la_t.pdf&Expires=1699311837&Signature=ZToLSJDk6sobIEOkY7wbyP4s65~bov7h574-hcQ-QtZ4qamqSpBy~QdyoW3cBWCYKxQhT4Ec8sJMvnSeFcymnrPf3lJAhpJb4a73QDeH3BhvwtJzgE1rzXZus2~eRsU5amDI7CVGce7d7lK1jvW63S9dJXW0qZxBfWPrRT7p~PiwzZy4thbqr2s-nNZiNkBVSXOAlskAZ2T8ui5tSt6GNQOoNjelOTK9CbL3udAermHUyEo8gpXaKndEBubsy21NME2qgPuxu8~d0dUk951gzmCfdCGxmMwv8FyA4BMPeUZukdJcFTpwIT0d9g7qKDxgqb5F2fzA22GNps8EWrv-Gg__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA#page=97
- Chumpitazi, A. M., Hinostroza, B. Y., & Díaz, O. A. (2022). Impacto de la COVID-19 en las empresas del sector hotelero supervisadas por la SMV. Una revisión desde la liquidez y solvencia en el periodo 2020. *Revista la Junta*, 5(1), Article 1. <https://doi.org/10.53641/junta.v5i1.86>

- Correa, D., Murillo, M., & Vélez, N. (2021). Los indicadores financieros: Herramienta para evaluar el principio de negocio en marcha. *Desarrollo Gerencial*, 13(2), Article 2. <https://doi.org/10.17081/dege.13.2.4882>
- de Toro, Á. (2022, febrero 9). *Ratios Financieros: Principales tipos y cómo aplicarlos*. <https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/ratios-financieros-principales-tipos-como-aplicarlos/>
- Díaz, I., Larrea, K., & Barros, J. (2022). El sector de la construcción en la economía ecuatoriana, importancia y perspectivas. *Ciencias Sociales y Económicas*, 6(2), Article 2. <https://doi.org/10.18779/csye.v6i2.598>
- Eseiza, P., & Morales, A. (2023). *Mercado inmobiliario 2023: Evolución, noticias y previsiones*. HelpMyCash.com. <https://www.helpmycash.com/cat/inmobiliarias/analisis-mercado-inmobiliario/>
- Estévez, M. F. (2023). *Variables que influyen en el volumen de crédito para el financiamiento de vivienda en el Ecuador. Periodo 2007 – 2021* [PUCE - Quito]. <http://repositorio.puce.edu.ec:80/handle/22000/21306>
- Fernández, Y. (2022, septiembre 7). *Impacto del COVID-19 en el Sector Inmobiliario*. Instituto Español de Analistas. <https://institutodeanalistas.com/impacto-del-covid-19-en-el-sector-inmobiliario/>
- Flores, R. (2021, abril 23). *Reporte del Mercado Inmobiliario—Guayaquil Abril 2021*. Datos, análisis y consejos sobre ciudades y el mercado inmobiliario - Ecuador | PROPERATI. <https://www.properati.com.ec/>
- González, P. (2022). *Procesos de gestión de unidades de información y distribución turísticas*. Tutor Formación.
- Gutiérrez, H., Morán, C., & Posas, R. (2019). Determinantes de la estructura de capital: Un estudio empírico del sector manufacturero en Ecuador. *Contaduría y administración*, 64(2), 0-0. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1848>
- Hernández, Ingo, Hernández, J., & Hernández, L. (2021, mayo 19). Análisis financiero: Una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *TecnoHumanismo.*, 2(3), 121-142.
- Hernández, C., & Carpio, N. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *ALERTA Revista Científica del Instituto Nacional de Salud*, 2, 75-79. <https://doi.org/10.5377/alerta.v2i1.7535>

- Hernández de Cos, P. (2023). El sistema financiero: Situación actual y retos. *Banco de España*. <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/30270>
- Hernández, R., & Coello, S. (2020). *El paradigma cuantitativo de la investigación científica*. Editorial Universitaria (Cuba).
- Holzmann, R., Ayuso, M., & Bravo, J. (2019). *Hacer uso de la garantía hipotecaria: El potencial del patrimonio familiar para mejorar la seguridad de la jubilación*. BBVA.
https://run.unl.pt/bitstream/10362/86419/1/Hacer_uso_de_la_garant_a.pdf
- Huacchillo, L., Ramos, E., & Pulache, J. (2020). Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS. *Universidad y Sociedad*, 12(2), 356-362.
- Icono, R. (2022). *Análisis financiero y valoración de la empresa en funcionamiento*. L.O.P.
- Kataishi, R., & Morero, H. (2021). Taxonomías, oportunidades tecnológicas y cadenas globales de valor en países en vías de desarrollo: una sistematización conceptual y una propuesta de abordaje. *Investigación y Desarrollo*, 28(2), 168-220. <https://doi.org/10.14482/indes.28.2.330.91>
- Lara, N. Z., & Travieso, A. C. (2022). Enfoques econométricos para estimar impactos económicos del cambio climático en la agricultura: Revisión de la literatura. *Revista Electrónica de Coordinación Universitaria de Observatorios de la Universidad Veracruzana*, 13, 141-162.
- Larrosa, E., & Gómez, A. (2022). *Impacto de la pandemia de Covid 19 en el sector inmobiliario de la ciudad de Guayaquil. Posibles estrategias de sostenibilidad financiera* [Tesis Maestría].
<https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/4568961>
- López, O., Hará, A., Córdova, A., & Pérez, J. (2023). El teorema Modigliani-Miller: Un análisis desde la estructura de capital mediante modelos Data Mining en pymes del sector comercio. *Revista Finanzas y Política Económica*, 15(1), 45-66. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v15.n1.2023.3>
- Marcillo, C., Aguilar, C., & Gutiérrez, N. (2021). Análisis financiero: Una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *Digital Publisher*, 6(3), 87-106.
- Marcillo, D., & Chinga, J. (2023). Indicadores financieros y su influencia en la toma de decisiones del Supermercado Open 24 & 7, Portoviejo. Manabí. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-*

- técnica multidisciplinaria*). ISSN: 2588-090X . *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 8(1), 172-185.
- Martínez, C., Bolívar, W., & Gutiérrez, N. (2021). Observatories source of information: Concepts and theoretical review. *Centro Sur*, 5(3), 1-8.
- Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaiza, R., Martel, C., & Castillo, R. (2023). *Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>
- Mendes, L. (2021). Gentrificación turística en Lisboa después de la crisis capitalista 2008-2009 y rent gap: Evidencia reciente. *ROTUR. Revista de Ocio y Turismo*, 15(1), 39-58. <https://doi.org/10.17979/rotur.2021.15.1.7016>
- Millenium. (2023). *Quienes Somos*. Millenium. <https://www.millenium.ec/quienes-somos/>
- Nobis Holdings. (2023). *Nobis Holdings – Nobis Holdings*. <https://nobisholdings.com/>
- Ocaña, C., & Torres, R. (2020). Impacto de la pandemia sobre el sector inmobiliario. *Cuadernos de Información económica*, 278, 11-16.
- Patarroyo, E. F. (2021). *Determinantes de la estructura de capital para pymes en Colombia*. <https://repository.cesa.edu.co/handle/10726/4413>
- Peñaherrera, J. (2022). *Análisis de la rentabilidad en proyectos inmobiliarios, caso La Quinta Park [PUCE]*. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/3537/1/77832.pdf>
- Pérez, J. (2020). *Fusiones, adquisiciones y valoración de empresas*. ECOBOOK.
- Pesántez, B. J., Sanchez, G. A., & Villavicencio, M. (2021). *Comportamiento del consumidor en pandemia, una mirada desde el sector inmobiliario de la provincia de El Oro | 593 Digital Publisher CEIT*. https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/765
- Poma, E., & Callohuanca, E. (2019). Análisis económico-financiero y su influencia en la toma de decisiones en una empresa de prestación de servicio de combustible líquido. *Revista Innova Educación*, 1(2), Article 2.
- Ramírez, L.-M., & Palacín, M.-J. (2018). El Estado Del Arte Sobre La Teoría De La Estructura De Capital De La Empresa. *Cuadernos de Economía*, XXXVII(73), 143-165.

- Ramírez, N., Bentura, I., & Aguilar, E. (2022). Vista de Análisis financiero en busca de rentabilidad privada en empresas constructoras. Caso de análisis Altozano, Morelia, Michoacán, México. *Ciencia Latina*, 6(6), 2937-2953.
- Ramírez, N. J., Ventura, I. C., & Aguilar, E. A. (2022). Análisis financiero en busca de rentabilidad privada en empresas constructoras. Caso de análisis Altozano, Morelia, Michoacán, México. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), Article 6. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.3745
- Realia. (2022). *¿Qué es el mercado inmobiliario?* <https://www.realia.es/que-es-mercado-inmobiliario>
- Reyes, E. (2022). *Metodología de la Investigación Científica*. Page Publishing Inc.
- Reyes, M. A., Pinos, L. G., Tonon, L. B., & Orellana, I. F. (2021). Aplicación del modelo CAPM al sector de fabricación de otros productos minerales no metálicos del Ecuador: Periodo 2009 -2019. *INNOVA Research Journal*, 6(3.1), Article 3.1. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.1.2021.1806>
- Ruiz, J., Vásquez, J., & Delgado, L. (2023). *Análisis de la rentabilidad del sector inmobiliarios colombiano en el periodo 2017-2021* [Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria]. <https://repositorio.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/31117/AN%c3%81LISIS%20DE%20LA%20RENTABILIDAD%20DEL%20SECTOR%20INMOBILIARIO%20COLOMBIANO%20EN%20EL%20PERIODO%202017%20%e2%80%93%202021%20pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sánchez, C., & Quintanero, J. (2022). Las empresas fintech: Panorama, retos e iniciativas. *Banco de España*, 2214. <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/22544>
- Segovia, D. (2021). *Las tasas hipotecarias del mercado ecuatoriano*. <https://inmo.ec/revista/tasas-hipotecarias-mercado-ecuatoriano/>
- Solíz, D. (2019). *Cómo Hacer Un Perfil Proyecto De Investigación Científica*. Palibrio.
- Suárez, J. (2022). *Análisis comparativo de los estados financieros de las empresas del sector inmobiliario en la provincia del Guayas, bajo el contexto de la emergencia sanitaria* [ESPOL]. <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/55995/1/T-112415%20Mabel%20Su%C3%A1rez.pdf>
- Supercias. (2023a). *Directorio de Compañías*. <https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf>

- Supercias. (2023b). *Estados Financieros x Rama—IBM Cognos Viewer*.
https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros%20x%20Rama%27%5d&ui.name=Estados%20Financieros%20x%20Rama&run.outputFormat=&run.prompt=true
- Superintendencia de compañías, valores y seguros. (2019). *reglamento sobre auditoría externa de la superintendencia de compañías, valores y seguros* (Registro Oficial No. 879).
https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_REGLAMENTO-AUDITOR%20C3%8DA-EXTERNA.pdf
- Superintendencias de bancos. (2022). *Estudio-sectorial-inmobiliarias-mar-22.pdf*.
<file:///C:/Users/Ornella/Desktop/OrnellaQ/Tesis%20UCSG%202023/estudio-sectorial-inmobiliarias-mar-22.pdf>
- Thirlwall, A. (2021). The Age of Fragmentation by Alessandro Roncaglia: A Review Article. *Investigación Económica*, 80(316), 69-108.
<https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2021.316.79024>
- Tonon, L. B., Reyes-Clavijo, M. A., Pinos-Luzuriaga, L. G., & Orellana-Osorio, I. F. (2023). Capital Asset Pricing Model (CAPM) applied to the corporate sector of Ecuador. *Retos*, 13(25), Article 25. <https://doi.org/10.17163/ret.n25.2023.08>
- Villarreal, P. M. (2021). La desigualdad como problema: Debates teóricos sobre la relación entre distribución del ingreso, crecimiento económico y desarrollo. *Instituto Superior del Profesorado Nro. 3 «Eduardo Lafferriere»*. *Centro de Investigaciones.*, 44(5), 1-17.
- Zambrano, F., Rivera, C., & Sánchez, M. (2023). Rentabilidad de las mipymes del sector inmobiliario en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28(103), Article 103. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.103.7>

Apéndices

Apéndice A. Cuestionario de entrevista

1. ¿Cuáles fueron las estrategias financieras clave implementadas por su empresa durante el periodo 2021-2022 para mejorar la rentabilidad?
2. ¿Cuáles fueron las principales fuentes de ingresos de la empresa durante este periodo y cómo evolucionaron?
3. ¿Cómo manejó la empresa los costos operativos durante el periodo en estudio para optimizar la rentabilidad?
4. ¿Qué inversiones o proyectos significativos se llevaron a cabo durante el periodo y cómo impactaron en la rentabilidad de la empresa?
5. ¿Cómo se adaptó la empresa a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?
6. ¿Qué factores externos, como cambios regulatorios o económicos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?
7. ¿Cómo gestionó la empresa los riesgos financieros durante el periodo y qué estrategias implementó para mitigar posibles impactos negativos?
8. ¿Cuáles fueron los mayores desafíos financieros que la empresa enfrentó durante el periodo y cómo se abordaron?
9. ¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPIs) más relevantes para evaluar la rentabilidad, y cómo evolucionaron?
10. ¿Cuáles son las perspectivas y estrategias financieras futuras de la empresa para mantener y mejorar su rentabilidad en los próximos años?

Apéndice B. Validación de Cuestionario de Entrevista – Experto Metodológico

Figura 13

Matriz de Evaluación Experto Metodológico

MATRIZ DE EVALUACIÓN				
Título:	Análisis Financiero en la Rentabilidad de las Empresas Inmobiliarias de la Ciudad de Guayaquil Período 2021-2022			
	PREGUNTAS	Aceptable	No aceptable	Observaciones y/o Instrumentos
Objetivo: Determinar el análisis financiero para conocer la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil período 2021-2022	¿Cuáles fueron las estrategias financieras clave implementadas por su empresa durante el período 2021-2022 para mejorar la rentabilidad?	X		
	¿Cuáles fueron las principales fuentes de ingresos de la empresa durante este período y cómo evolucionaron?	x		
	¿Cómo manejó la empresa los costos operativos durante el período en estudio para optimizar la rentabilidad?	x		
	¿Qué inversiones o proyectos significativos se llevaron a cabo durante el período y cómo impactaron en la rentabilidad de la empresa?	x		
	¿Cómo se adaptó la empresa a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?	x		
	¿Qué factores externos, como cambios regulatorios o económicos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?	x		
	¿Cómo gestionó la empresa los riesgos financieros durante el período y qué estrategias implementó para mitigar posibles impactos negativos?	x		
	¿Cuáles fueron los mayores desafíos financieros que la empresa enfrentó durante el período y cómo se abordaron?	x		
	¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPIs) más relevantes para evaluar la rentabilidad, y cómo evolucionaron?	x		
	¿Cuáles son las perspectivas y estrategias financieras futuras de la empresa para mantener y mejorar su rentabilidad en los próximos años?	x		

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y nombres: Carrasquero Ferrer, Sedolfo José

1.2 Cargo e institución donde labora: Director de Innovación y Desarrollo. Profesor de Trabajo de Titulación. Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil (UTEg)

1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación: Guía de Entrevista

1.4 Autoras del instrumento: Iza Guerra, Nihurka Fernanda - Quito Ulloa, Ornella Amelisse

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	Inaceptable					Mínimamente					Aceptable				
		40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
1. PRESENTACIÓN	Responde a la formalidad de la investigación.													X		
2. OBJETIVIDAD	Esta adecuada a las leyes y principios científicos													X		
3. ACTUALIDAD	Considera información actualizada, acorde a las necesidades reales de la investigación.													X		
4. INTENCIONALIDAD	Esta adecuado para valorar las categorías.													X		
5. COHERENCIA	Existe coherencia con las variables de la investigación.													X		
6. METODOLOGÍA	Responde a una metodología y diseño aplicado para analizar los resultados obtenidos.													X		
7. PERTINENCIA	El instrumento muestra relación entre los componentes de la investigación y su adecuación al método científico.													X		

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento cumple con los requisitos para su aplicación

El instrumento no cumple con los requisitos para su aplicación

4. PROMEDIO DE VALORACIÓN


Ph.D. Sedolfo Carrasquero Ferrer
FIRMA DEL EXPERTO

Nota: Validación de preguntas de las entrevistas a Expertos del Sector Inmobiliario realizado por el Ph.D. Sedolfo Carrasquero.

Apéndice C. Validación de Cuestionario de Entrevista – Experto del Sector Inmobiliario

Figura 14

Matriz de Evaluación Experto Sector Inmobiliario

MATRIZ DE EVALUACIÓN				
Título:	Análisis Financiero en la Rentabilidad de las Empresas Inmobiliarias de la Ciudad de Guayaquil Periodo 2021-2022			
	PREGUNTAS	Acceptable	No acceptable	Observaciones y/o Instrumentos
Objetivo: Determinar el análisis financiero para conocer la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil periodo 2021-2022	¿Cuáles fueron las estrategias financieras clave implementadas por su empresa durante el periodo 2021-2022 para mejorar la rentabilidad?	X		
	¿Cuáles fueron las principales fuentes de ingresos de la empresa durante este periodo y cómo evolucionaron?	X		
	¿Cómo manejó la empresa los costos operativos durante el periodo en estudio para optimizar la rentabilidad?	X		
	¿Qué inversiones o proyectos significativos se llevaron a cabo durante el periodo y cómo impactaron en la rentabilidad de la empresa?	X		
	¿Cómo se adaptó la empresa a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?	X		¿Qué estrategia tomó la empresa para adaptarse a los cambios en el mercado inmobiliario de Guayaquil durante 2021-2022 y cómo influyeron en su rentabilidad?
	¿Qué factores externos, como cambios regulatorios o económicos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?	X		¿Qué factores externos, tuvieron un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa?
	¿Cómo gestionó la empresa los riesgos financieros durante el periodo y qué estrategias implementó para mitigar posibles impactos negativos?	X		
	¿Cuáles fueron los mayores desafíos financieros que la empresa enfrentó durante el periodo y cómo se abordaron?	X		
	¿Cuáles fueron los indicadores clave de rendimiento (KPIs) más relevantes para evaluar la rentabilidad, y cómo evolucionaron?	X		
	¿Cuáles son las perspectivas y estrategias financieras futuras de la empresa para mantener y mejorar su rentabilidad en los próximos años?	X		

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y nombres: David Vasquez
- 1.2 Cargo e institución donde labora: Contador Inmobiliarias - Promesa S.A
- 1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación: Guía de Entrevista
- 1.4 Autoras del instrumento: Iza Guerra, Nihurka Fernanda - Quito Ulloa, Ormella Amelisse

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	Inaceptable					Minimamente					Aceptable			
		40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. PRESENTACIÓN	Responde a la formalidad de la investigación.													x	
2. OBJETIVIDAD	Esta adecuada a las leyes y principios científicos													x	
3. ACTUALIDAD	Considera información actualizada, acorde a las necesidades reales de la investigación.													x	
4. INTENCIONALIDAD	Esta adecuado para valorar las categorías.													x	
5. COHERENCIA	Existe coherencia con las variables de la investigación.													x	
6. METODOLOGÍA	Responde a una metodología y diseño aplicado para analizar los resultados obtenidos.													x	
7. PERTINENCIA	El instrumento muestra relación entre los componentes de la investigación y su adecuación al método científico.													x	

Esta adecuada a las leyes y reglamentos que rigen el sector Inmobiliario.

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- El instrumento cumple con los requisitos para su aplicación
- El instrumento no cumple con los requisitos para su aplicación

4. PROMEDIO DE VALORACIÓN

95



FIRMA DEL EXPERTO

Nota: Validación de preguntas de las entrevistas a Expertos del Sector Inmobiliario realizado por el Mgs. David Vásquez.

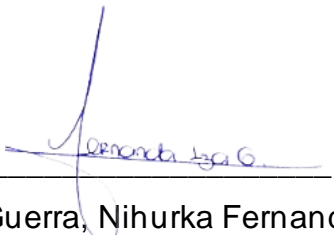
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

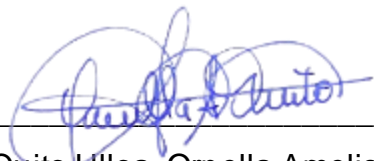
Nosotras, **Iza Guerra, Nihurka Fernanda**, con C.C: # 1206287805 y **Quito Ulloa, Ornella Amelisse**, con C.C: # 0925570335 autoras del trabajo de titulación: **Análisis financiero en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil período 2021-2022**, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 08 de febrero del 2024.

f. 
Iza Guerra, Nihurka Fernanda
C.C: 1206287805

f. 
Quito Ulloa, Ornella Amelisse
C.C: 0925570335

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis financiero en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil período 2021-2022		
AUTOR(ES):	Iza Guerra, Nihurka Fernanda Quito Ulloa, Ornella Amelisse.		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES):	Econ. Paola Guim Bustos, Mgs		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría		
TITULO OBTENIDO:	Licenciado en Contabilidad y Auditoría		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	08 de febrero del 2024	No. DE PÁGINAS:	82
AREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad Financiera		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Empresas inmobiliarias, rentabilidad de empresas, análisis financiero, razones financieras, indicadores financieros		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>La investigación se propone realizar un exhaustivo análisis financiero con el objetivo de determinar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Guayaquil. La metodología empleada sigue un diseño no experimental de corte transversal, integrando un enfoque mixto que recopila datos cuantitativos y cualitativos a través de entrevistas a expertos del sector y un análisis documental enfocado en las 10 empresas más grandes, seleccionadas mediante muestreo por conveniencia. Durante el periodo analizado, el sector inmobiliario de Guayaquil mostró un crecimiento constante en la liquidez corriente, indicando una capacidad para cumplir con obligaciones a corto plazo. A pesar de aumentos en el endeudamiento, este se mantiene dentro de estándares aceptables y por debajo de comparativos regionales. La rentabilidad operacional y del patrimonio experimentaron mejoras significativas, superando tasas promedio y generando valor para los accionistas. Aunque las principales empresas presentan un margen operacional menor, gestionan eficientemente activos y patrimonio para alcanzar rentabilidades destacadas. La propuesta para mejorar la rentabilidad se centra en tres estrategias clave: manejo de redes sociales, convenios con empresas financieras y reducción de costos, cada una respaldada por un presupuesto estimado que permite evaluar la factibilidad y decidir la mejor opción según los recursos y objetivos de las empresas inmobiliarias en Guayaquil.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfonos: 0958882125 0967926967		E-mail: fernandaiza18@hotmail.com ornella.q98@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Bernabé Argandoña, Lorena Carolina		
	Teléfono: +593-4- 3804600 ext. 1635		
	E-mail: lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
N°. DE REGISTRO (en base a datos):			
N°. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			