



Empresa Pública de
Vivienda y Desarrollo Urbano EP.



**PLAN GENERAL DE NEGOCIOS,
EXPANSIÓN E INVERSIÓN - 2026**

INDICE

1.	RESUMEN EJECUTIVO	4
2.	MARCO INSTITUCIONAL Y ESTRATÉGICO.....	4
2.1.	BASE LEGAL Y CREACIÓN DE LA EMPRESA	4
2.2.	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS INSTITUCIONALES.....	6
2.3.	ALINEACIÓN CON EL PND	6
4.	MODELO DE NEGOCIO INSTITUCIONAL.....	7
4.1.	ENFOQUE DEL MODELO DE NEGOCIO (SOCIAL Y EMPRESARIAL).....	7
4.2.	LÍNEAS DE NEGOCIO INSTITUCIONALES.....	7
4.3.	PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	10
5.	ANÁLISIS DE MERCADO.....	11
5.1.	DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA VIVIENDA.....	11
5.2.	Estrategias para fortalecer las líneas de negocio:.....	14
5.3.	Clientes.....	16
5.3.1.	Disparadores de compra	17
5.3.2.	Elementos claves de fidelización y perspectivas.....	18
5.3.3.	Poder de negociación con los clientes y aliados	18
5.3.4.	Competidores	19
5.3.5.	Matriz ventaja competitiva	20
5.3.6.	Benchmarking.....	22
6.	PLANIFICACIÓN COMERCIAL.....	25
6.1.	OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA COMERCIAL	25
6.2.	DEFINICIÓN DE OBJETIVOS COMERCIALES ESPECÍFICOS	27
6.3.	MARKETING MIX	36
6.4.	PLAN DE VENTAS	37
7.	PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES.....	39
7.1.	OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA DE OPERACIONES	39
8.	PLANIFICACIÓN DE EXPANSIÓN	41
8.1.	ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN	41
8.2.	CONVENIOS Y CAPACIDAD ASOCIATIVA.....	43
8.3.	SITUACIÓN EN FILIALES, UNIDADES DE NEGOCIO, SUBSIDIARIAS U OTRAS EMPRESAS.....	51
9.	PLANIFICACIÓN DE INVERSIÓN	51
9.1.	PROGRAMAS Y PROYECTOS DE INVERSIÓN	51
9.2.	Reinversión.....	51
10.	PLAN FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO	51
10.1.	OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA FINANCIERA.....	51
10.2.	SUPUESTOS.....	53
10.3.	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	55
10.4.	Proyección EBITDA 2026	57
10.5.	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	60
10.6.	ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS.....	61
10.7.	PRESUPUESTO INSTITUCIONAL 2026	64
10.8.	OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA ADMINISTRATIVA TALENTO HUMANO 64	
10.9.	OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA ADMINISTRATIVA PROCESOS.....	64
11.	SEGUIMIENTO AL PGNEI 2026	70

12. GLOSARIO.....	70
13. FIRMAS DE RESPONSABILIDAD	70

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Programas por Objetivo Estratégico.	6
Tabla 2. Distribución de viviendas por regiones	13
Tabla 3. Tipo de vivienda existente y ocupada	13
Tabla 4. Forma de tenencia de la vivienda	13
Tabla 5. Déficit de vivienda	14
Tabla 6. Disponibilidad de servicio higiénico en viviendas irrecuperables	14
Tabla 7. Algunas empresas municipales de vivienda	19
Tabla 8. Matriz de ventaja competitiva Línea de negocio 2	21
Tabla 9. Matriz de ventaja competitiva Línea de Negocio 3	21
Tabla 10. Matriz de Benchmarking Línea de Negocio 2 y 3	24
Tabla 11. Objetivos y metas 2026 de la Gerencia Técnica – Línea de Negocio 1	28
Tabla 12. Kits y obras complementarias 2026	30
Tabla 13. Transferencias 2026 Línea de Negocios 1	32
Tabla 14. Ingresos proyectados 2026 Línea de Negocios 2 y 3	33
Tabla 15. Objetivo y metas del PGNEI 2026, Líneas de Negocio 2 y 3	34
Tabla 16: Objetivos y metas del PGNEI 2026 Línea de Negocio 2 y 3	35
Tabla 17: Objetivos y Estrategias de las 4P	36
Tabla 18. Comercialización 2026 línea de negocio 1 en USD	37
Tabla 19. Comercialización 2026 Líneas de Negocio 2 y 3 en USD	38
Tabla 20. Estrategias de Expansión Línea de Negocio 2 y 3	42
Tabla 21. Estado de la Línea de Negocio 1	44
Tabla 22. Indicadores y metas 2026	51
Tabla 23. Ingresos proyectados 2026 USD	54
Tabla 24. Proyección de Ingresos por Convenios y Servicios Especializados – 2026USD	55
Tabla 25. Estado de Resultados Proyectado	56
Tabla 26. EBITDA 2026	58
Tabla 27 Flujo de caja 2026.	60
Tabla 28 Estado de Situación Financiera Proyectada	61
Tabla 29. Patrimonio	63
Tabla 30: Indicadores y metas 2026	64
Tabla 31: Indicadores y metas PEE2025-2029	64
Tabla 32: Matriz de evaluación de Riesgos	65
Tabla 33: Cuadro resumen de Indicadores	67

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Objetivos Estratégicos Institucionales	6
Ilustración 2. Portafolio de Productos y Servicios Empresariales	11
Ilustración 3 Elementos de una vivienda adecuada	12
Ilustración 4. Provincias con Mayor Déficit Habitacional de Vivienda Censo 2022	17
Ilustración 5. Matriz de posicionamiento competitivo (Comercialización) Línea de Negocio 2	25

1. RESUMEN EJECUTIVO

El Plan General de Negocios, Expansión e Inversión, 2026 evidencia que la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP opera bajo un modelo de negocio mixto, en el cual coexisten actividades de carácter social, financiadas por el Estado, y líneas de negocio orientadas a la generación de ingresos propios.

En este contexto, la proyección de ingresos para el año 2026, estimada es de USD 2,85 millones, la cual refleja una capacidad de generación de recursos por parte de la empresa, principalmente a través de la comercialización de bienes inmuebles, modelos asociativos, servicios especializados.

No obstante, la estructura operativa de la empresa, así como la ejecución de programas de vivienda de interés social, generan una presión significativa sobre los resultados financieros, lo cual evidencia la necesidad de continuar fortaleciendo las líneas de negocio de autogestión.

En este sentido, el desafío estratégico para el ejercicio fiscal 2026 radica en optimizar la eficiencia operativa, consolidar las fuentes de ingreso propias y avanzar hacia un modelo de sostenibilidad financiera progresiva, que permita equilibrar el cumplimiento de su rol social con la viabilidad económica institucional.

2. MARCO INSTITUCIONAL Y ESTRATÉGICO

2.1. BASE LEGAL Y CREACIÓN DE LA EMPRESA

La Empresa de “Vivienda y Desarrollo Urbano EP - VDUEP” desde su creación presenta variaciones en su denominación y objeto, a continuación, se presenta un breve resumen desde su creación:

El 20 de diciembre de 2014 la Secretaría Nacional de Planificación emite el informe favorable para la creación de la Empresa Pública Nacional de Hábitat y Vivienda donde resaltan los beneficios financieros y económicos sobre la creación de la empresa e impacto positivo en el país, finalmente recomienda su creación.

El 27 de febrero de 2015 el Ministerio de Economía y Finanzas mediante Oficio No. MINFFIN-DM-2015 0134 basado en el informe de la Secretaría Nacional de Planificación emite el dictamen favorable para la creación de la Empresa Pública Nacional de Hábitat y Vivienda.

A través del Decreto Ejecutivo Nro. 622 de 17 de marzo del 2015, se crea la Empresa Pública Nacional de Hábitat y Vivienda cuyo “objeto (...) es el incrementar la oferta de vivienda a nivel nacional con el fin de corregir fallas de mercado en el segmento de vivienda de interés social y prioritario.”

Se establecen además las actividades, financiamiento, patrimonio y conformación del Directorio para la empresa.

Mediante Decreto Ejecutivo Nro. 976 del 07 de abril de 2015, publicado en el Segundo Suplemento del Registro Oficial N. 742, se reforma el artículo 2 del Decreto Ejecutivo Nro. 622, que en su parte pertinente dispone:

“Sustituyese el texto del artículo 2, por el siguiente:

La Empresa Pública Nacional de Hábitat y Vivienda EP tiene por objeto elaborar e implementar programas, planes y proyectos referidos a la mejora del hábitat y el acceso a la vivienda, desarrollo de infraestructura hotelera con sujeción al Plan Nacional de Desarrollo, las políticas nacionales sectoriales y los instrumentos de planificación empresarial que le son propios. En este ámbito general de actuación, sin que su enunciación sea exhaustiva...”

Mediante Decreto Ejecutivo Nro. 976 de 08 de abril de 2016, se amplía el objeto de creación de la empresa destacando la ampliación hacia el desarrollo de infraestructura hotelera como parte del desarrollo urbano integral, así como también la de asumir el rol de promotor, constructor y fiscalizador dentro de proyectos inmobiliarios y hoteleros.

Mediante Decreto Ejecutivo Nro. 11 de 25 de mayo de 2017, se instrumentalizó el Plan “Toda Una Vida” y se modificó la denominación de la Empresa Pública de Hábitat y Vivienda EP a “EMPRESA PÚBLICA CASA PARA TODOS EP” (EPCPT) y se le encargó la ejecución del “Programa Casa Para Todos”.

Mediante Decreto Ejecutivo Nro. 101 de 03 de agosto de 2017, se modifica el artículo 8 del Decreto Ejecutivo Nro. 11: “Modifíquese la denominación de la Empresa (...) a Empresa Pública “Casa para Todos” EP. Encárguese de la ejecución del “Programa Casa para Todos” y, como un componente de la Misión “Toda una Vida”, a la Empresa Pública “Casa para Todos” EP y a la Empresa Pública de Desarrollo Estratégico Ecuador Estratégico EP”.

La Empresa Pública Casa para Todos tuvo como principal objetivo “Contribuir con el adecuado desarrollo del hábitat a nivel nacional, garantizando la dotación y el acceso a la vivienda de manera adecuada e inclusiva, mejorando la calidad de vida de toda la población, mediante el desarrollo de planes, programas y proyectos urbanístico-integrales de vivienda”.

Mediante Decreto Ejecutivo Nro. 417 de 05 de mayo del 2022, se decreta el cambio de denominación de la Empresa, en su Artículo 1 determina “Modifíquese la denominación de la “Empresa Pública Casa para Todos EP por “Creamos Vivienda EP”.

Mediante Decreto Ejecutivo Nro. 605 de 28 de noviembre de 2022 el Señor presidente Constitucional de la Republica dispuso:

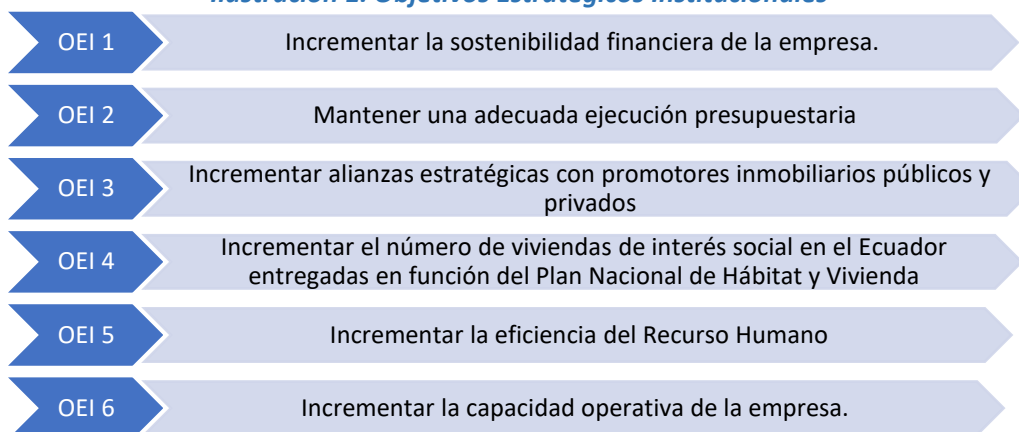
“Artículo 1.- (...) a. Modifíquese la denominación de la empresa pública Creamos Vivienda EP por “Creamos Infraestructura EP”; b. Sustitúyase el artículo 2 por el siguiente:

Art. 2.- Objeto. - La Empresa Creamos Infraestructura EP. tiene por objeto elaborar e implementar programas, planes y proyectos referidos al desarrollo de infraestructura civil, a la mejora del hábitat y el acceso a la vivienda, y, al desarrollo de infraestructura hotelera con sujeción al Plan Nacional de Desarrollo. las políticas nacionales sectoriales y los instrumentos de planificación empresarial que le son propios...”.

Mediante Decreto Ejecutivo No. 412 de 04 de octubre de 2024 dispuso modificar la denominación de la empresa pública “Creamos Infraestructura EP” por “Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP”- VDUEP Adicional, se modifica el objeto a elaboración e implementación de programas, planes, proyectos y/o estudios relacionados con la vivienda, el desarrollo urbano integral y la mejora del hábitat, en conformidad con el Plan de Desarrollo, las políticas sectoriales nacionales y los instrumentos de planificación empresarial que le son propios...”

2.2. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS INSTITUCIONALES.

Ilustración 1. Objetivos Estratégicos Institucionales



Fuente: Estatuto de Gestión por Procesos.

Elaborado por: Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica. VDUEP

2.3. ALINEACIÓN CON EL PND

Tabla 1. Programas por Objetivo Estratégico.

Objetivo Estratégico Institucional	Código de Programa	Programa presupuestario	CUP Proyecto	Proyecto	Meta PND* Meta OD/Política PND	Meta ODS
1. Incrementar la sostenibilidad financiera de la empresa	09800000000	Vivienda y Desarrollo Urbano	N/A	N/A	Reducir el déficit de vivienda de 57,43% en el 2024 a 55,11% al 2029	11.1 De aquí a 2030, asegurar el acceso de todas las personas a viviendas y servicios básicos adecuados, seguros y asequibles y mejorar los barrios marginales

Objetivo Estratégico Institucional	Código de Programa	Programa presupuestario	CUP Proyecto	Proyecto	Meta PND* Meta OD/Política PND	Meta ODS
2. Fortalecimiento Institucional Mantener una adecuada ejecución presupuestaria	09800000000	Administración central	N/A	N/A	P8-2: Consolidar la gobernabilidad democrática y la cohesión territorial, con la provisión de servicios públicos de calidad y la gestión pública articulada en el territorio.	16.6 Crear a todos los niveles instituciones eficaces y transparentes que rindan cuentas
3. Incrementar alianzas estratégicas con promotores inmobiliarios públicos y privados.	09800000000	Vivienda y Desarrollo Urbano	N/A	N/A	Reducir el déficit de vivienda de 57,43% en el 2024 a 55,11% al 2029	11.1 De aquí a 2030, asegurar el acceso de todas las personas a viviendas y servicios básicos adecuados, seguros y asequibles y mejorar los barrios marginales
3. Incrementar el número de viviendas de interés social en el Ecuador entregadas en función del Plan Nacional de Hábitat y Vivienda.	09800000000	Vivienda y Desarrollo Urbano	N/A	N/A	Reducir el déficit de vivienda de 57,43% en el 2024 a 55,11% al 2029	11.1 De aquí a 2030, asegurar el acceso de todas las personas a viviendas y servicios básicos adecuados, seguros y asequibles y mejorar los barrios marginales
5. Fortalecimiento Institucional - Incrementar la eficiencia del Recurso Humano	09800000000	Administración central	N/A	N/A	Incrementar el índice de percepción de la calidad de los servicios públicos en general de 6,35 en el 2024 a 6,67 al 2029	16.6 Crear a todos los niveles instituciones eficaces y transparentes que rindan cuentas
6. Fortalecimiento Institucional - Incrementar la eficiencia del Recurso Humano	09800000000	Administración central	N/A	N/A	Incrementar el índice de percepción de la calidad de los servicios públicos en general de 6,35 en el 2024 a 6,67 al 2029	16.6 Crear a todos los niveles instituciones eficaces y transparentes que rindan cuentas

4. MODELO DE NEGOCIO INSTITUCIONAL

4.1. ENFOQUE DEL MODELO DE NEGOCIO (SOCIAL Y EMPRESARIAL)

El presente Plan General de Negocios, Expansión e Inversión 2026 se elaboró en función del Plan Estratégico Institucional, el cual cuenta con validación metodológica emitida por la Subsecretaría de Planificación mediante Oficio Nro. PR-SSDP-2026-0501-O, de 31 de marzo de 2026.

Adicionalmente, se considera el presupuesto de la Empresa, el cual fue aprobado mediante Resolución Nro. VDUEP-001-2026, de 30 de enero de 2026, por un monto de USD 36.063.726,73; y posteriormente reformado mediante Resolución Nro. VDUEP-003-2026 a USD 66.622.360,29.

4.2. LÍNEAS DE NEGOCIO INSTITUCIONALES

La primera línea de negocios se enmarca en la mejora de hábitat y acceso a viviendas, la segunda con diversas actividades de autogestión de la empresa pública y una tercera línea de negocio orientada a generar ingresos a través de la ejecución de proyectos de equipamiento urbano. A continuación, su detalle:

- **Línea de negocio 1.-Vivienda Social subvencionada por el Estado**

En el marco de sus facultades y competencias institucionales, la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP desarrolla una línea de negocio orientada a la construcción, reconstrucción, ampliación y mejoramiento de viviendas 100 % subvencionadas por el Estado, sea en terreno propiedad del beneficiario o en terrenos propiedad del Estado.

La principal fuente de financiamiento de esta línea de negocio proviene del Estado ecuatoriano, a través de recursos asignados mediante el Presupuesto General del Estado. Estos recursos se canalizan mediante convenios de cooperación interinstitucional suscritos con el ente rector y se financian con fuentes fiscales, así como con donaciones y créditos otorgados por organismos y entidades financieras internacionales.

En este contexto, las erogaciones destinadas a esta línea de negocio forman parte de las asignaciones presupuestarias definidas de acuerdo con la planificación del ente rector a través del Estado.

Por tratarse de un producto social derivado de la aplicación de la política nacional orientada a la reducción del déficit habitacional, establecida en el Plan Nacional de Desarrollo, específicamente en el eje económico *“Proteger a las familias, garantizar sus derechos y servicios, erradicar la pobreza y promover la inclusión social”*, así como de su meta de reducir el déficit habitacional de vivienda, para la ejecución de los proyectos habitacionales contemplados en esta línea de negocio, la empresa y el Ente Rector del Hábitat y Vivienda suscriben convenios de cooperación interinstitucional que permiten atender de manera efectiva las carencias de vivienda de los hogares más vulnerables del Ecuador. Para la ejecución de los proyectos de viviendas contempladas en esta línea de negocio, la empresa y el Ente Rector del hábitat y vivienda suscriben convenios de cooperación que permiten atender de manera efectiva las carencias de vivienda en los hogares más vulnerables del Ecuador.

En el marco de esta línea de negocio, la empresa oferta los siguientes productos:

- **Producto 1.-** Construcción de viviendas 100% subvencionadas en terrenos de propiedad del beneficiario, así como, la reparación de viviendas para mitigar las afectaciones por desastres naturales o para compensar a grupos vulnerables de la población.
- **Producto 2.-** Construcción de viviendas 100% subvencionadas en terrenos de propiedad de Estado.
- **Producto 3.-** Ampliaciones y remodelaciones de vivienda, corresponde a un incentivo destinado a ampliar y/o adecuar las viviendas que requieren crecimiento de superficie, reparaciones, recuperaciones o adecuaciones.

- **Línea de negocios 2, Gestión estratégica para la sostenibilidad habitacional**

Página 8 de 71

Línea de negocio orientada a la promoción, desarrollo y comercialización de soluciones habitacionales, implementación de proyectos urbanísticos integrales de vivienda y de mejora del hábitat a nivel nacional, mediante mecanismos de autogestión y modelos asociativos y de negocio, conforme a los instructivos y reglamentos aprobados; y, prestación de servicios especializados en vivienda y desarrollo urbano.

El enfoque de autogestión institucional permite a la empresa pública generar ingresos propios, los cuales se destinan tanto a la reinversión en proyectos de carácter social como al sostenimiento operativo de la institución, garantizando la sostenibilidad financiera sin desvirtuar su finalidad pública.

En el marco de esta línea de negocio, la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP oferta los siguientes productos:

- **Producto 1.-** Comercialización de viviendas de interés social y público. Corresponden a viviendas de interés social propiedad de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP que se encarga de realizar su mantenimiento y adecuación, al igual que, ejecutar todos los procesos de legalización ante las autoridades de los Gobiernos Autónomos Descentralizados pertinentes.
 - **Producto 2.-** Comercialización de lotes de terreno. La empresa pública cuenta con terrenos en diversas localidades del Ecuador que han sido habitados de manera irregular. En este sentido, con el objetivo de regularizarlos se promueve su legalización mediante su compra para el pago se definen formas acordes a las condiciones socioeconómicas del sector en intervención.
 - **Producto 3.-** Recuperación de inversión, rendimiento de inversiones de alianzas estratégicas, modelos asociativos y modelos de negocios. En este producto la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP aporta con el predio para el desarrollo del proyecto inmobiliario. El Modelo Asociativo para implementar, es a través de un Fideicomiso Inmobiliario, donde el valor de la inversión es proporcional (valor del terreno) más un porcentaje de la utilidad proyectada que deberá ser cancelado de manera anticipada.
 - **Producto 4.-** Generación de nuevos negocios por prestación de servicios de diseño, estudios, alianzas para construcción y fiscalización de obras de infraestructura.
- **Línea de negocios 3: Desarrollo urbano integral y equipamiento del hábitat**

Línea de negocio orientada a la generación sostenible de ingresos mediante la participación institucional en la planificación, ejecución y gestión integral de proyectos de Desarrollo urbano integral y mejora del hábitat, a través de convenios interinstitucionales o en calidad de socio implementador. Esta línea se fundamenta en las competencias de la Empresa Pública, orientadas al desarrollo urbano y a la mejora del hábitat, y se articula con entidades del

Gobierno Central, Gobiernos Autónomos Descentralizados, empresas públicas y organismos de cooperación nacional e internacional.

Para su implementación, la Empresa Pública dispone de un modelo empresarial flexible y eficiente, con capacidad para ofertar servicios de estudios, diseño, construcción, fiscalización y gestión de proyectos, incorporando esquemas de gestión y planificación que aseguran la cobertura de costos operativos y de personal, así como la sostenibilidad financiera de cada intervención. El aprovechamiento de economías de escala, el bajo costo operativo y la estructuración de propuestas de valor ajustadas a cada proyecto permiten optimizar recursos, diversificar actividades y fortalecer el posicionamiento institucional de la Empresa en el mercado público y social.

En el marco de esta línea de negocio, la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP oferta los siguientes productos:

- **Producto 1.-** Proyectos para Equipamiento público: construcción de infraestructura educativa, espacios culturales, de salud, bienestar social, recreación y deporte, y equipamientos de uso comunitario.
- **Producto 2.-** Proyectos para Equipamiento social: infraestructura de seguridad ciudadana, instalaciones de administraciones públicas, equipamiento de transporte e infraestructura básica asociada a servicios públicos.
- **Producto 3.-** Proyectos de vivienda y regularización urbano-habitacional, mejoramiento integral de barrios, construcción de infraestructura que viabilice la provisión de servicios básicos y saneamiento, regeneración y revitalización urbana.
- **Producto 4.-** Servicios de diseño, estudios, construcción y fiscalización de vivienda. Se refiere a los productos y actividades encomendadas a la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP en función al objeto de la empresa, se brindará servicios como:
 - Desarrollo de planos urbano-arquitectónicos y la implementación/o desarrollo de las ingenierías correspondientes.

4.3. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

El portafolio de productos y servicios de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP para el ejercicio fiscal 2026 se estructura en función de sus líneas de negocio institucionales definidas en el Plan Estratégico Empresarial 2025–2029, integrando tanto su rol social como su enfoque empresarial orientado a la generación de ingresos.

En este sentido, el portafolio institucional se compone de productos y servicios asociados a la ejecución de programas de vivienda de interés social, la comercialización de bienes inmuebles, el desarrollo de modelos asociativos y la prestación de servicios técnicos especializados.

- **Portafolio social (no generador de ingresos):** Corresponde a la Línea de Negocio 1, orientada a la ejecución de programas de vivienda de interés social, financiados

principalmente con recursos del Estado. Esta línea responde al cumplimiento del objeto institucional y a la política pública de reducción del déficit habitacional.

- **Portafolio generador de ingresos:** Corresponde a las Líneas de Negocio 2 y 3, que incluyen la comercialización de bienes inmuebles, el desarrollo de modelos asociativos y la prestación de servicios técnicos, constituyéndose en los principales mecanismos de autogestión institucional.

Ilustración 2. Portafolio de Productos y Servicios Empresariales

 ESTRUCTURA DE LÍNEAS DE NEGOCIO Y SERVICIOS INSTITUCIONALES <i>Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP — Plan Estratégico Empresarial 2025-2029</i>			
LÍNEA DE NEGOCIO	PRODUCTO / SERVICIO	TIPO	DESCRIPCIÓN
Línea 1: Vivienda Social Subvencionada por el Estado 	Construcción de viviendas en terreno del beneficiario	Producto	Construcción y reparación de viviendas 100% subsidiadas en terrenos propios del beneficiario, incluyendo atención a afectaciones por desastres naturales.
	Construcción de viviendas en terreno del Estado	Producto	Construcción de viviendas 100% subsidiadas en terrenos de propiedad del Estado para atender el déficit habitacional de hogares vulnerables.
	Ampliación y remodelación de vivienda	Producto	Incentivos para ampliar, adecuar o reparar viviendas que requieren crecimiento de superficie, recuperación o adecuación.
Línea 2: Gestión Estratégica para la Sostenibilidad Habitacional 	Comercialización de viviendas de interés social y público	Producto	Venta de viviendas de interés social propiedad de la empresa, con procesos de mantenimiento, adecuación y legalización ante GADs.
	Comercialización de lotes de terreno	Producto	Regularización y venta de terrenos en diversas localidades del Ecuador, con formas de pago acordes a las condiciones socioeconómicas del sector.
	Recuperación de inversión mediante modelos asociativos	Servicio	Participación de la empresa con predio en fideicomisos inmobiliarios, recuperando inversión proporcional más un porcentaje de la utilidad proyectada.
	Servicios de diseño, estudios y fiscalización de obras	Servicio	Generación de nuevos negocios mediante diseño, estudios técnicos, alianzas para construcción y fiscalización de obras de infraestructura.
Línea 3: Desarrollo Urbano Integral y Equipamiento del Hábitat 	Equipamiento público	Producto	Construcción de infraestructura educativa, espacios culturales, de salud, bienestar social, recreación, deporte y equipamientos comunitarios.
	Equipamiento social	Producto	Infraestructura de seguridad ciudadana, administraciones públicas, transporte e infraestructura básica asociada a servicios públicos.
	Vivienda y regularización urbano-habitacional	Producto	Mejoramiento integral de barrios, provisión de servicios básicos y saneamiento, regeneración y revitalización urbana.
	Servicios de diseño, estudios, construcción y fiscalización	Servicio	Elaboración de planos urbano-arquitectónicos, ingenierías y servicios técnicos en vivienda, encomendados conforme al objeto de la empresa.

Fuente: Estatuto Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos / Resolución No. EPCPT-2022-020 (Vigente)
Elaboración: Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica

5. ANÁLISIS DE MERCADO

5.1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA VIVIENDA

El artículo 30 de la Constitución de la República del Ecuador reconoce “*todas las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica*”. Y en el artículo 375 se hace referencia sobre el derecho al hábitat y vivienda digna, por lo cual el Estado debe ejercer la rectoría de planificación, regulación, control, financiamiento y elaboración de políticas de hábitat y vivienda.

De conformidad a la definición realizada por ONU-Hábitat en el año 2019, y los elementos que la componen, tenemos lo siguiente:

“La vivienda adecuada está reconocida como un derecho en los instrumentos internacionales incluidos la Declaración de los Derechos Humanos y el Pacto Internacional de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales. La vivienda adecuada debe proveer más que cuatro paredes y un techo. Se deben cumplir una serie de condiciones particulares antes de considerarse como “Vivienda adecuada”.

Ilustración 3 Elementos de una vivienda adecuada



Fuente: <https://onuhabitat.org.mx/index.php/elementos-de-una-vivienda-adecuada>
Elaboración: ONU Hábitat

En virtud de lo expuesto, el enfoque de integralidad de la política pública y los efectos adversos del cambio climático obligan a situar al ambiente como eje transversal de toda política pública, pues tanto los asentamientos ilegales como las grandes ciudades, han destruido zonas que cumplen una función ambiental afectando al conjunto de la sociedad y disminuyendo la posibilidad de acceder a un hábitat que brinde condiciones ambientales saludables. Dentro de los acelerados procesos de urbanización el tema ambiental y de vivienda saludable toman un carácter relevante, al ser necesario analizar el abastecimiento de agua y alimentos, la gestión de residuos y la importancia de las áreas de conservación para que los asentamientos humanos que se construyen sean sostenibles.

De igual manera, es de suma importancia la adecuación cultural al ser primordial que la ubicación respete su entorno y la expresión de identidad cultural, así como, se creen relaciones campo-ciudad o urbano-rural. Lo mencionado, con el objetivo de respetar el *modus vivendi* de los pueblos ancestrales, para lo cual, se debe buscar poner en valor la vivienda vernácula mediante la protección de sus sistemas constructivos técnicas, mano de obra y materiales locales para autoconstrucción como ejemplo de sostenibilidad.

La situación actual de la vivienda en el Ecuador se refleja en las estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) recopiladas a través de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) con corte a diciembre de 2025, se estiman

Página 12 de 71

5.124.678 viviendas donde el 69,38% se encuentran en área urbanas del territorio ecuatoriano, y el 30,62% en el área rural.

La región Costa aglutina el 53,8% de viviendas en el Ecuador, seguido por la región Sierra con 33,6%, Amazonía con 12,05% y la región Insular menos del 1%.

Tabla 2. Distribución de viviendas por regiones

Región	Frecuencia	Participación
Sierra	1.719.187	33,6%
Costa	2.758.242	53,8%
Amazonía	640.792	12,05%
Insular	6.457	0,13%
Total	5.124.678	100%

Fuente: INEC, Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo 2025
Elaboración: Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica - VDUEP

En función del tipo de vivienda, se determina que el 55,81% de viviendas corresponde a casa o villa, el 30,27% departamento, 13,92% representan el resto de las categorías expuestas en la siguiente tabla:

Tabla 3. Tipo de vivienda existente y ocupada

Tipo de vivienda	Área		Acumulado	Participación
	Urbana	Rural		
Casa o villa	1.870.021	990.307	286.0328	55,81%
Departamento	1.466.666	84.576	155.1242	30,27%
Rancho, covacha	87.753	448.762	536.515	10,47%
Mediagua	83.750	23.294	107.044	2,09%
Cuartos en casa de inquilinato	47.366	21.413	68.779	1,34%
Choza	0	770	770	0,02%
Total	3.555.556	1.569.122	5.124.678	55,81%

Fuente: INEC, Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo 2025.
Elaboración: Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica - VDUEP

Respecto a la forma de tenencia de la vivienda se estima que 825.223 se encuentran bajo la categoría de arriendo, representando el 16,10% del total de hogares encuestados. A partir de las cifras estadísticas expuestas se denota la necesidad de intervención en viviendas de interés social respecto a la carencia de estas en el país.

Tabla 4. Forma de tenencia de la vivienda

Forma de tenencia de la vivienda	Frecuencia	Participación
Propia y totalmente pagada	3.441.170	67,15%
En arriendo	825.223	16,10%
Cedida	735.135	14,34%
Propia y la está pagando	67.280	1,31%
Recibida por servicios	51.680	1,01%
Anticresis y/o arriendo	4.074	0,08%
Otro	116	0,0%
Total	5.124.678	100%

Fuente: INEC, Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo 2025.
Elaboración: Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica - VDUEP

A continuación, se categorizan las viviendas acordes al estado que hace mención el encuestado respecto a los pisos, techos y paredes, siendo irrecuperable si se reporta el estado de los antedichos como “malos” y aceptable si se refieren a “bueno”. En este sentido, se estima que 654.338 viviendas tienen un déficit cuantitativo de vivienda en Ecuador al ser su estado malo.

Tabla 5. Déficit de vivienda

Déficit de vivienda	Frecuencia	Participación
Aceptable	2.288.167	44,6%
Recuperable	2.182.123	42,6%
Irrecuperable	654.388	12,8%
Total	5.124.678	100%

Fuente: INEC, Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo 2025.

Elaboración: Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica - VDUEP

En tanto, al déficit cualitativo, que se refiere a viviendas que pueden ser aceptadas estado reportado “bueno” con intervenciones de reparación y reconstrucción corresponde al 42,6%; es decir, 2.182.123 viviendas se encuentran en esta situación.

Las viviendas catalogadas como irrecuperables presentan diversas necesidades insatisfechas relacionadas con el hábitat, entre las que destaca la disponibilidad de servicios higiénicos. Se estima que, de las 654.388 viviendas con déficit cuantitativo, más del 50% dispone de excusado conectado a pozo séptico o pozo ciego, lo que evidencia la necesidad de implementar incentivos de vivienda orientados a kits de agua y saneamiento para viviendas de interés social, especialmente dirigidos a la población en condiciones de pobreza y vulnerabilidad.

Tabla 6. Disponibilidad de servicio higiénico en viviendas irrecuperables

Tipo de servicio higiénico	Frecuencia	Participación
Excusado y alcantarillado	100.286	24,88%
Excusado y pozo séptico	199.635	24,17%
Excusado y pozo ciego	210.840	32,05%
Letrina	92.190	12,76%
No tiene	27.694	4,48%
Otro	24.103	1,67%
Total	654.388	100%

Fuente: INEC, Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo 2025.

Elaboración: Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica - VDUEP

5.2. Estrategias para fortalecer las líneas de negocio:

En la línea de negocios 1, por ser un producto social derivado de la aplicación de la política nacional de disminución del déficit de vivienda contenida en el Plan Nacional de Desarrollo, específicamente, en el eje social en el **objetivo 1: Mejorar las condiciones de vida de la población de forma integral, promoviendo el acceso equitativo a salud, vivienda y bienestar social. Política 1.8 Garantizar el derecho a una vivienda adecuada y promover entornos**

habitables, seguros y saludables mediante acciones integrales, coordinadas y participativas, que contribuyan al fomento y desarrollo de ciudades y comunidades inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles y su meta 14 “reducir el déficit habitacional de vivienda del 56.71% en el año 2022 a 56.41% al 2025.

La estrategia para fortalecer la ejecución de esta línea de negocio abarca la ejecución de los proyectos a través de convenios específicos con el Ministerio de Infraestructura y Transporte (MIT). Además, asegurando que el ente rector cuente con la información esencial y clave para su desarrollo en su condición de responsable de los proyectos; la Empresa Pública es la responsable de la ejecución de los procesos de contratación y construcción de obra civil e infraestructura.

El resultado esperado es un posicionamiento en el mercado como una empresa logre contribuir significativamente a la sociedad, incida en zonas de impacto social, contribuya al desarrollo nacional y a la dinámica económica territorial. Siendo el objetivo empresarial el beneficio de la sociedad, la sostenibilidad de la empresa, y la implementación de nuevos sistemas constructivos, sistemas de gestión en cumplimiento de la normativa nacional e internacional garantizando el cuidado ambiental.

En la línea de negocios 2, Esta línea de negocios busca posicionar a la empresa como un ente promotor y ejecutor de inversión pública y privada mediante modelos asociativos que ofrezcan a la población soluciones habitacionales accesibles. En esta línea de negocio se tiene como capital de negocio inicial la venta de terrenos ubicados en Quito, donde la meta para el 2026 es de 20 lotes de terreno que se encuentran ubicados en Lirios de Carcelén en el cantón Quito; y 3 macrolotes: Ninallacta X, San Carlos lote 3, Pacarillacta C.

En cuanto a los modelos asociativos, se prevé el lanzamiento del concurso público para la adjudicación de dos nuevas alianzas estratégicas en los predios de Rivotorto II (Salcedo) y Caracoles (Santa Elena).

En el caso de los macrolotes, al tratarse de bienes cuyo valor supera el monto autorizado por el Directorio para su enajenación, su comercialización estará sujeta a la aprobación de este previa presentación de una propuesta dirigida a la Gerencia General, en su calidad de Secretaría del Directorio de la Empresa Pública y autorización de esta instancia a la Coordinación General Jurídica para la elaboración del informe jurídico correspondiente.

En cuanto, a la comercialización de bienes inmuebles para el 2026 se prevé la venta de 10 viviendas ubicadas en Pelileo, provincia de Tungurahua, las cuales son parte del Programa habitacional La Paz II Etapa.

Por otro lado, es importante entender al sector inmobiliario desde un enfoque de “*Project Finance*” ya que el desarrollo de los proyectos dependerá de la facilidad para canalizar financiamiento y de los mecanismos que se construyan para conectar la oferta y la demanda

con los distintos actores que intervienen en el mercado. En ese sentido, parte de las estrategias será coordinar acercamientos con la banca pública y la banca de inversión a fin de innovar las estructuras normativas y operativas de crédito que faciliten la inversión en desarrollo inmobiliario.

En la línea de negocios 3, el fortalecimiento de esta Línea se fundamenta en su alineación con el Plan Nacional de Desarrollo 2025–2029, que prioriza la regeneración urbana, la dotación de infraestructura comunitaria, el fortalecimiento del espacio público y la consolidación de ciudades seguras, sostenibles y resilientes. Esta alineación estratégica permite a la Empresa ampliar su participación en proyectos de desarrollo urbano integral y mejora del hábitat, aprovechando sus capacidades técnicas instaladas, generando economías de escala y diversificando sus fuentes de autogestión.

Asimismo, la Línea de Negocios 3 se consolida como un mecanismo clave para posicionar a la EP como socio implementador y brazo operativo del Estado en iniciativas de desarrollo urbano integral, en concordancia con el marco normativo vigente y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, particularmente el ODS 11. A través de esta línea, la Empresa busca fortalecer su sostenibilidad financiera y maximizar el impacto social de sus intervenciones, orientando los ingresos generados hacia la ejecución de programas prioritarios y la mejora integral de los territorios.

5.3. Clientes

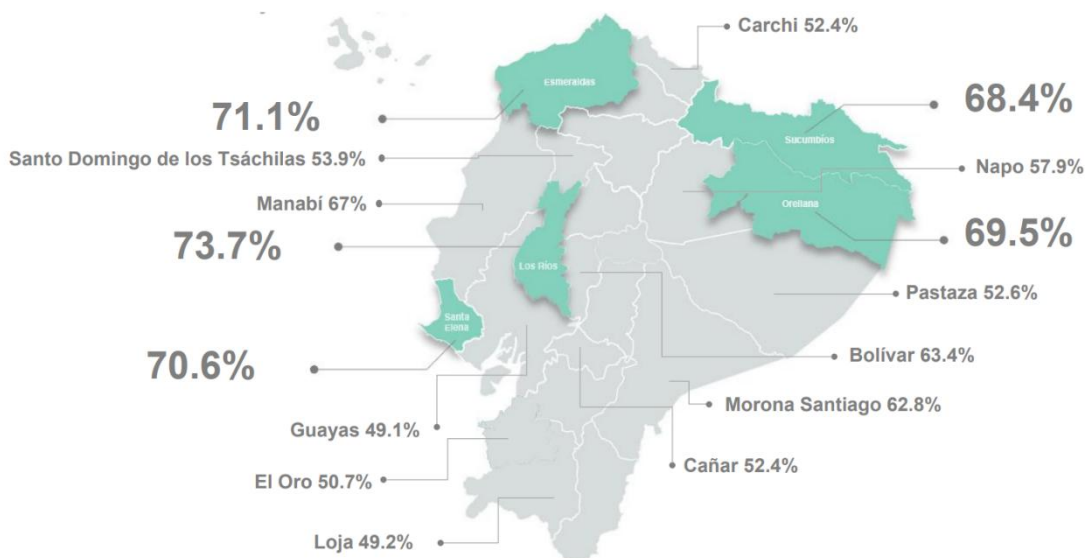
En la línea de negocios 1. El MIT, como ente rector de hábitat y vivienda, desarrolla la política pública para garantizar el acceso a la vivienda digna y el espacio público con énfasis en las personas que se ubican en los quintiles de pobreza 1 y 2 de la población.

Entre los principales factores que inciden en la capacidad de la población para adquirir una vivienda es el nivel de empleo, subempleo y desempleo. La Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP cuenta con fortalezas en su línea de negocios vinculadas con el beneficio social y oferta unidades habitacionales 100% subvencionadas, a través de la cuales se logra satisfacer las necesidades del mercado nacional tomando en cuenta los índices de pobreza.

Por otra parte, se requiere la atención prioritaria del déficit cualitativo de vivienda ya que agrupa a la mayor cantidad de población, sin descuidar la atención al déficit cuantitativo de vivienda.

En la línea de negocios 2.- Los beneficiarios de esta línea de negocio representa la población en general, principalmente en los territorios donde el déficit de vivienda es elevado; tales como:

Ilustración 4. Provincias con Mayor Déficit Habitacional de Vivienda Censo 2022



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Censo 2022. Programa de Hábitat y Vivienda 2024 – 2025, Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda

Los aliados estratégicos de esta línea de negocios son aquellos que representan al sector de la construcción puntualmente que ejecutan soluciones habitacionales, o en su lugar los promotores inmobiliarios del país; por parte de la VDUEP, busca establecer alianzas estratégicas u otros modelos asociativos que permitan canalizar el capital necesario ya sea mediante aportes propios o mediante el sistema financiero. En esta línea de negocios se gestiona, articula y coordina interacciones con el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), Banco de Desarrollo del Ecuador (BDE), banca privada y las distintas administradoras de fondos y fideicomisos, con la finalidad de conseguir financiamiento.

En la línea de negocios 3.- Esta línea de negocio va orientada a carteras de Estado, Gobiernos Autónomos Descentralizados y sus empresas públicas, y organizaciones nacionales o internacionales de cooperación, se cuenta con la capacidad institucional y modelo empresarial para ofertar servicios especializados de diseño, estudios, construcción y fiscalización.

5.3.1. Disparadores de compra

En la línea de negocios 1.- Corresponden a viviendas 100% subvencionadas por el MIT, las cuales son realizadas mediante convenios interinstitucionales, transferencia de recursos y determinación de beneficiarios y alcance.

En la línea de negocios 2 y 3.- Portafolio de bienes, servicios y proyectos de obra civil e infraestructura con beneficios financieros y económicos mutuos. Para la difusión de estos servicios se cuenta con diversos medios, principalmente a través de estrategias de contenido y manejo de redes sociales.

Los resultados de la atención al cliente que se concretan en las ventas se reflejan en el sistema FileMaker Pro, herramienta que se encuentra bajo la administración de la Dirección de Marketing y Comercialización.

5.3.2. Elementos claves de fidelización y perspectivas

En la línea de negocios 1.- Al ser una línea de negocio social, la relación directa es con el Ente Rector del Hábitat y Vivienda (MIT).

En la línea de negocios 2 y 3.- Seguridad jurídica, técnica, administrativa, financiera y respaldo del Estado ecuatoriano.

La Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP en sus distintas áreas de intervención y giro de negocio garantiza el cumplimiento de estándares de calidad, precio y tiempo de entrega. Así, crea una óptima referencia con el usuario final el cual refiere a otros entes, socios o aliados los productos y servicios, para posteriormente convertirse en un referente en el sector, y lograr una rentabilidad de las actividades empresariales.

La fidelización de los clientes involucra dos aspectos: las viviendas construidas deben cumplir con los requerimientos técnicos solicitados, las viviendas de interés social deben ofertarse a mediano y largo plazo con precios de venta competitivos.

5.3.3. Poder de negociación con los clientes y aliados

En la línea de negocios 1.- Al ser una línea de negocio social la relación directa es con el Ente rector de hábitat y vivienda (MIT), así como, la fidelidad de los clientes conforme al histórico de compromisos cumplidos.

En la línea de negocios 2.- Desde la perspectiva del poder de negociación con los clientes, definida como la capacidad que estos tienen al momento de buscar o entablar un acuerdo con la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP para adquirir un lote o una vivienda a un mejor precio, es bajo, ya que se ajustan a las facilidades que actualmente se ofertan en el mercado. Es importante implementar mecanismos que permitirán flexibilizar la compra de los bienes inmuebles, como facilidades para el pago de la reserva desde el 5%, y la generación de acercamientos con el sector financiero a fin de viabilizar los trámites de los Créditos Hipotecarios.

La empresa tiene la capacidad de negociación, únicamente, en la modalidad y plazos de pagos, pero no en la negociación del valor final de lote o de la vivienda (cumplimiento de la normativa vigente). Sin embargo, para el año 2026 se actualizarán las políticas comerciales (con una metodología de cálculo) para que la fijación del precio final esté en función del mercado (oferta y demanda).

En la línea de negocios 3.- En esta línea, el poder de negociación con los clientes se define por la capacidad de la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP en cuanto a su experticia, capacidad técnica y agilidad para efectuar y ejecutar contrataciones relacionadas a implementación de infraestructura, así como el desarrollo de proyectos a nivel de diseños de prefactibilidad y factibilidad.

5.3.4. Competidores

En la línea de negocios 1.- Empresas públicas municipales con las cuales el MIT ha suscrito convenios de cooperación interinstitucional para la construcción de vivienda.

En la línea de negocios 2 y 3.- Para el caso de la comercialización directa la principal competencia de la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP son las empresas de corretaje inmobiliario y empresas públicas municipales de vivienda; entre las principales se puede identificar:

Tabla 7. Algunas empresas municipales de vivienda

Empresa	GAD
Empresa Pública Municipal de Urbanización y Vivienda - EMUVI EP	Cuenca
Empresa Pública Municipal de Vivienda	Guayaquil
Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda	Quito
Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda - EPM-HVR	Rumiñahui
Empresa Municipal de Vivienda y Desarrollo Si Vivienda EP	Manta
Empresa Pública de Obras Públicas Vialidad, Vivienda, Seguridad Ciudadana y de Aseo de Santo Domingo EP-CONST	Santo Domingo

Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

En base a la información recabada a finales del año 2025, el promedio nacional de la Vivienda de Interés Social (VIS) gestionada por GADs metropolitanos se sitúa entre los \$32.500 (Guayaquil) y los \$56.900 (Cuenca), el proyecto La Paz II Etapa en Pelileo que ofrece la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP (VDUEP) brinda soluciones habitacionales desde los \$16.781.

Esta diferencia de precio, que representa un costo hasta un 50% menor respecto a otros competidores públicos, no sacrifica la calidad del activo; por el contrario, la VDUEP ofrece áreas de terreno de hasta 231 m², superando los estándares de densidad habitacional de empresas como la Empresa Pública Municipal de Urbanización y Vivienda de Cuenca (EMUVI EP) o la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda (EPMHV), cuyos proyectos suelen enfocarse en propiedad horizontal o lotes mínimos urbanos.

Por el lado de la estructuración de modelos asociativos, las empresas públicas municipales se constituyen de igual manera como posibles competidores debido a su facultad asociativa otorgada por la Ley de Empresas Públicas; sin embargo, esto a su vez es una oportunidad para que la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP pueda establecer alianzas con dichas empresas y estructurar modelos mixtos que permitan impulsar el desarrollo de infraestructura en territorio.

5.3.5. Matriz ventaja competitiva

En la línea de negocio 1, existe una relación directa con el Ente Rector del Hábitat y Vivienda, con más de 29 convenios de cooperación suscritos que contemplan 358 contratos de obra y alrededor de 22.172 viviendas gestionadas entre 2017 y 2026, de las cuales más de 19.197 han sido entregadas a nivel nacional.

En la línea de negocios 2 y 3.- Actualmente, diversas empresas ofertan productos enmarcados en los segmentos de vivienda en los cuales la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP opera, siendo de vital importancia el análisis de sus características y productos a fin de identificar las ventajas competitivas de la empresa, al tener una amplia experiencia en el desarrollo e implementación de proyectos de vivienda.

Estructura normativa:

En primer lugar, al ser la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP una empresa pública, tiene capacidad para estructurar modelos asociativos que permitan la ejecución más eficiente, directa y transparente de obra pública, siendo precisamente uno de estos marcos normativos el Régimen Especial amparado en el artículo 34 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas y aplicable en los casos en que las empresas públicas hubieren suscrito contratos o convenios tales como: alianzas estratégicas, asociación, consorcios u otros de naturaleza similar; *“(...) en donde el convenio asociativo o contrato el que establezca los procedimientos de contratación y su normativa aplicable.”*

Si bien las empresas municipales como la Empresa Pública de Construcciones, Vivienda y de Aseo de Santo Domingo EP (EP-CONST) o Empresa Pública Municipal Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR) tienen la facultad de estructurar modelos asociativos bajo la LOEP, la VDUEP posee una ventaja escalar; al no estar limitada geográficamente a un solo cantón, la empresa puede actuar como un articulador nacional.

Estrategia comercial:

La VDUEP se alinea con la realidad socioeconómica del segmento objetivo, estableciendo una de las barreras de entrada más bajas del sector: VDUEP: Reserva de \$500 y entrada del 5%.

Competencia Municipal: Aunque aplican el modelo de vivienda de interés social (VIS), los montos de entrada son nominalmente más altos debido al mayor precio de venta final, lo que limita el acceso a familias con menor capacidad de ahorro.

Oportunidad: Existe una gran oportunidad respecto a la competencia identificada en el cuadro de empresas municipales, ya que pueden transformarse en una alianza estratégica. La VDUEP puede aportar la estructuración técnica y legal de modelos mixtos, mientras las empresas

locales aportan el suelo y la gestión territorial. Esto es particularmente relevante en zonas de asentamientos humanos (como Petrillo o Carcelén), donde la experiencia de la VDUEP en regularización y desarrollo urbano integral complementa la gestión de los GAD locales.

Tabla 8. Matriz de ventaja competitiva Línea de negocio 2

FACTORES	EMPRESA PÚBLICA DE VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO EP		EP-CONST SANTO DOMINGO		VIVIENDA GUAYAQUIL		EMUVI EP CUENCA		EPMHV QUITO	
	Parámetro	Valoración	Parámetro	Valoración	Parámetro	Valoración	Parámetro	Valoración	Parámetro	Valoración
Producto	Vivienda clase media + financiamiento	4	Vivienda VIS / clase media	4	Vivienda VIS	3	Vivienda + financiamiento	4	Vivienda + financiamiento	4
Precio	Casas desde USD 16.781,00 (La Paz II Etapa)	5	Departamentos desde USD 32.990,00 (Proyecto "El Boyal".)	3	Departamentos y desde USD 32.500,00 y casas desde \$36.500. (Proyecto "Villas del Sinal")	3	Departamentos desde USD 56.900,00 (Los Capulies")	2	Estimado basado en proyectos VIS/VIP en el DMQ para 2026 desde USD 45.000,00	3
Plaza	Nacional	5	Santo Domingo	1	Guayaquil	1	Cuenca	1	Quito	1
Publicidad	Media	3	Media	3	Media	3	Media	3	Media	3
Tecnología	Media	3	Media -Alta	4	Media	3	Media - Alta	4	Media - Alta	4
Calidad	Media	3	Media - Alta	4	Media	3	Media - Alta	4	Media - Alta	4
Innovación	Baja	2	Media-alta	4	Media	2	Media - Alta	4	Media - Alta	4
Puntaje total		25		23		18		22		23

Fuente: Gerencia de Alianzas y Negocios
Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

En lo que respecta a la Línea de Negocio 3, correspondiente a servicios relacionados con el desarrollo urbano integral y el equipamiento del hábitat, esta prestación no puede compararse debido a que no cuenta con una planificación específica y abarca un campo muy amplio. No obstante, la VDUEP posee ventajas relacionadas con su experiencia en obras de infraestructura, capacidad técnica y agilidad en los procesos de contratación mediante el giro específico del negocio.

Tabla 9. Matriz de ventaja competitiva Línea de Negocio 3

TIPO	NOMBRE DEL COMPETIDOR	VENTAJAS ESTRATÉGICAS	DEBILIDADES / DESVENTAJAS	SEGMENTO DE MERCADO	FUENTE DE INFORMACIÓN OFICIAL	VALORACIÓN (1-5)	ESTRATEGIA DE RESPUESTA VDUEP
COMPETIDOR PÚBLICO	EPN-TECH EP (Empresa Pública de la Escuela Politécnica Nacional)	• Altísima capacidad técnica en ingenierías complejas y geotecnia. • Facilidad de contratación directa vía Régimen Especial (Art. 2 LOEP).	• Enfoque técnico puro; carecen de experiencia en desarrollo inmobiliario social. • No diseñan modelos de sostenibilidad operativa.	Consultoría técnica de macro-infraestructura estatal y fiscalización pesada.	Portal Oficial de Contratación Pública (SERCOP) - Adjudicaciones bajo Régimen Especial y base del RUP.	4	Superar mediante la entrega del ciclo completo (Estudios + Modelo de Negocio + Gestión Urbana Integral), algo que la academia no ofrece.
COMPETIDOR PÚBLICO	UCE PROYECTOS EP (Empresa Pública de la Universidad Central del Ecuador)	• Experiencia en planes de ordenamiento territorial (PDOT) y diagnósticos sociales. • Estructura jurídica pública ágil.	• Alta dependencia de consultores externos. • Susceptibilidad a demoras administrativas internas de los consejos universitarios.	Consultoría de planificación urbana y estudios socioeconómicos para GAD Municipales.	Consejo de Participación Ciudadana (CPCCS) - Informes de Rendición de Cuentas del sector público y adjudicaciones del SOCE.	3	Posicionarse como el especialista exclusivo del sector Hábitat y Vivienda, garantizando que el diseño sea viable constructivamente desde el inicio.

COMPETIDOR PRIVADO	CVA (Consultores Asociados Cía. Ltda.)	• Trayectoria de élite en diseños urbanísticos y arquitectónicos estructurales de gran escala. • Equipos técnicos estables de gran renombre.	• Costos de consultoría muy elevados que encarecen la fase de preinversión. • Nula capacidad de mitigación del riesgo político o normativo estatal.	Consultoría y diseños de alta gama para proyectos comerciales, corporativos y estatales vía Concurso Público.	Superintendencia de Compañías (SUPERCIAS) - Ranking anual de empresas bajo el código CIU de arquitectura e ingeniería.	4	Competir con tarifas optimizadas gracias al esquema de 'Fee de Implementación' público y ofrecer la ventaja del blindaje interinstitucional.
COMPETIDOR PRIVADO	CAMINOSCA S.A. (Y consorcios asociados)	• Capacidad probada en gerencia, administración y fiscalización de macroproyectos de infraestructura. Metodologías internacionales.	• Limitada flexibilidad ante cambios normativos del sector público. • Proceso de contratación rígido bajo Ley de Contratación Pública tradicional.	Estudios de factibilidad y fiscalización de obras civiles y nacionales y sectores estratégicos.	Cámara de la Construcción de Quito (CCQ) - Directorio Técnico e histórico de consorcios en preinversión pública.	4	Aprovechar la contratación ágil por el Giro Específico del Negocio (Art. 34 LOEP) para reducir los tiempos de arranque del proyecto en un 40%.

Fuente: Gerencia de Alianzas y Negocios
Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

ACTOR DE EVALUACIÓN	EMPRESA PÚBLICA VDUEP	CONSULTORAS PRIVADAS	GADs / EMPRESAS LOCALES
1. Producto y Portafolio	5	4	3
2. Agilidad y Tiempos	5	4	2
3. Articulación Institucional	5	1	3
4. Mitigación de Riesgos	5	3	2
6. Experiencia Validada (MUNA)	4	4	3
PUNTAJE TOTAL (Sobre 30)	24	16	13

5.3.6. Benchmarking

El benchmarking estructurado por la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano (VDUEP) constituyó un análisis técnico-estratégico de carácter comparativo, orientado a identificar las mejores prácticas y estándares de eficiencia de las empresas del sector hábitat. Con más de una década de trayectoria, la VDUEP ha evolucionado de una fase de aprendizaje operativo a una de consolidación competitiva, logrando una optimización en la estructura de costos que permite ofrecer soluciones habitacionales con un valor de mercado altamente disruptivo. Este fortalecimiento institucional se traduce en una mayor capacidad para la mitigación de riesgos en proyectos asociativos y en el cumplimiento riguroso de sus indicadores de gestión y objetivos estratégicos de desarrollo urbano. Este análisis no busca la réplica de modelos, sino la adopción de estándares de eficiencia que garanticen la sostenibilidad financiera y el impacto social.

En la Línea de Negocios 1.-La comparación directa con otras empresas constructoras no resulta pertinente para el análisis de costos y productividad de los proyectos ejecutados por la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP, debido a que no se dispone de información homologada respecto a los sistemas constructivos utilizados por cada entidad o empresa, tales como hormigón armado, estructura metálica, sistemas prefabricados, entre otros, factores que inciden de manera significativa en los costos, tiempos de ejecución y características técnicas de las viviendas.

Adicionalmente, los proyectos de vivienda de interés social del primer segmento se encuentran sujetos a parámetros normativos específicos establecidos en el artículo 13 del Reglamento de Vivienda de Interés Social, el cual determina que estas viviendas son subvencionadas en su totalidad por el Estado ecuatoriano y destinadas a población en situación de pobreza, pobreza extrema o vulnerabilidad.

En consecuencia, las condiciones técnicas, financieras y sociales bajo las cuales se ejecutan estos proyectos difieren de aquellas aplicables a proyectos inmobiliarios privados u otros esquemas habitacionales.

En este contexto, la normativa establece límites máximos de inversión expresados en Salarios Básicos Unificados (SBU): hasta 44 SBU para viviendas construidas en terrenos de propiedad de la persona beneficiaria y hasta 64 SBU para viviendas desarrolladas en terrenos de propiedad del Estado.

En la Línea de Negocios 2 y 3.- La Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano (VDUEP) tiene como misión fundamental contribuir al desarrollo integral del hábitat a nivel nacional. Su gestión garantiza el acceso a soluciones habitacionales inclusivas y de alta calidad, mediante la ejecución de planes, programas y proyectos urbanísticos que impactan directamente en el bienestar de la población, se detallan a continuación, su aplicación por línea de negocios.

A. Benchmarking para la Línea de Negocio 2: Gestión estratégica para la sostenibilidad habitacional. La VDUEP, determinó que para activos de larga data es más eficiente financieramente el retorno inmediato de capital mediante precios de oportunidad que el mantenimiento perpetuo de activos improductivos. La implementación de la Nueva Política Comercial del Programa Habitacional La Paz II Etapa es el resultado de un benchmarking de absorción inmobiliaria, permitiendo a la VDUEP movilizar inventario heredado que no generaba impacto social ni flujo financiero. Además de capturar el segmento de mercado de menores ingresos (sub-\$20k), un espacio donde la empresa privada no tiene margen y las empresas municipales no tienen eficiencia operativa para llegar.

Flexibilización de la Barrera de Entrada: Al analizar el sector financiero y las inmobiliarias privadas de segmento VIS/VIP, así como las instituciones públicas que ofertan bienes inmobiliarios, se identificó que la cuota de entrada (usualmente del 10% al 20%) es el principal freno para el cliente. La VDUEP ha adoptado como estándar un modelo de reserva de \$500 y entrada del 5%, convirtiéndose en la referencia nacional con la barrera de acceso más baja del mercado formal.

B. En la línea de Negocios 3: Desarrollo urbano integral y equipamiento del hábitat. - Para esta línea de negocios la agilidad en la entrega de productos de pre-factibilidad (técnica, legal y financiera) es el factor crítico de éxito. La VDUEP ha optimizado sus tiempos de respuesta institucional comparándolos con el estándar de "Giro Específico del Negocio" de empresas de

obras públicas, permitiendo una contratación y ejecución de estudios más ágil que la administración pública centralizada.

Se han analizado las mejores prácticas en la estructuración de equipamientos urbanos (como centros culturales o museos). El benchmarking aplicado al proyecto MUNA integra estándares internacionales de gestión de museos y modelos de sostenibilidad económica, asegurando que la VDUEP entregue un modelo de negocio operativo funcional para el Ministerio rector.

En el marco de la planificación sectorial, el accionar de la VDUEP se alinea con las directrices estratégicas de los entes rectores del desarrollo urbano, vivienda y obras públicas, quienes definen las políticas públicas del sector. De igual manera, la gestión institucional se articula con la Secretaría Nacional de Planificación; entidad que, desde una visión holística y transversal, prioriza las necesidades de infraestructura y servicios públicos. Esta alineación asegura que los proyectos de la Empresa se ejecuten en estricta concordancia con el Plan Nacional de Desarrollo, las agendas intersectoriales y los objetivos de desarrollo local, optimizando así la inversión pública y el alcance territorial.

Tabla 10. Matriz de Benchmarking Línea de Negocio 2 y 3

MEJORA POR IMPLEMENTAR	BENEFICIO A OBTENER	INVERSIÓN	PLAZO	UNIDAD RESPONSABLE
Mejorar condiciones de nuevas Alianzas Estratégicas a través de valoración precisa de predios, y la aplicación de modelos que permitan elevar la calidad de los productos.	Incrementar ingresos generados por predios de la empresa Posicionarse como el especialista exclusivo del sector Hábitat y Vivienda, garantizando que el diseño sea viable constructivamente desde el inicio. Competir con tarifas optimizadas gracias al esquema de 'Fee de Implementación' público y ofrecer la ventaja del blindaje interinstitucional	N/A	Segundo semestre 2026	Dirección de Inversiones y Negocios, Gerencia de Alianzas y Negocios
Mejorar el proceso de venta a través de la promoción y publicidad de los productos.	Incrementar ingresos generados por predios bajo cargo de la empresa	N/A	Segundo semestre 2026	Dirección de Marketing y Comercialización, Gerencia de Alianzas y Negocios
Mejor introducción del producto a través de la implementación de formas de pago dinámicas y condiciones de compras.	Aumentar la Tasa de conversión de clientes	N/A	Segundo semestre 2026	Dirección de Marketing y Comercialización, Gerencia de Alianzas y Negocios

*Fuente: Gerencia de Alianzas y Negocios
Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios*

A nivel nacional, se han identificado a finales del año 2025, diversas empresas públicas y privadas de vivienda, las cuales ofrecen modelos de viviendas que se acoplan dentro el promedio nacional de la vivienda de interés social (VIS) manteniendo un estándar de calidad y costos accesibles como por ejemplo: Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda (EPMHV), Empresa Pública Municipal de Urbanización y Vivienda de Cuenca (EMUVI EP), la Empresa Pública de Construcciones, Vivienda y de Aseo de Santo Domingo EP (EP-CONST) o Empresa Pública Municipal Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR), cuyas viviendas se sitúan entre los USD 32.500 y los USD 56.900:

Ilustración 5. Matriz de posicionamiento competitivo (Comercialización) Línea de Negocio 2



Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

6. PLANIFICACIÓN COMERCIAL

6.1. OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA COMERCIAL

Línea de Negocio 1.- se facultan aspectos relacionados con la construcción y reconstrucción de viviendas 100% subvencionadas por el Estado, sea en terreno propio del beneficiario, o propiedad del Estado. La fuente principal de financiamiento para esta línea de negocios es el Estado ecuatoriano, cuyos ingresos se obtienen mediante recaudación fiscal, donaciones o créditos concedidos por entidades financieras extranjeras. La proporción de erogaciones que el Estado asigna a esta línea de negocios es parte del Presupuesto General del Estado.

La perspectiva comercial está direccionada a la entrega de viviendas para el segmento de la población con escasos recursos, garantizar el acceso a viviendas dignas para los sectores más vulnerables de la población, promoviendo programas de construcción y reconstrucción de viviendas totalmente subvencionadas. Esta orientación comercial no persigue fines de lucro, sino que busca maximizar la cobertura social y la eficiencia en la entrega de viviendas, asegurando que los recursos públicos se utilicen de manera transparente y efectiva.

Además, la perspectiva comercial incluye la planificación estratégica de proyectos habitacionales considerando criterios de sostenibilidad urbana, inclusión social y desarrollo comunitario. Se busca también consolidar la imagen de la empresa como referente en soluciones habitacionales accesibles y fomentando la confianza de los beneficiarios.

Línea de Negocio 2.- Se refiere a la promoción, comercialización de viviendas de interés social y público, comercialización de lotes, implementación de proyectos urbanísticos integrales de vivienda y de mejora del hábitat a nivel nacional, mediante mecanismos de autogestión y modelos asociativos y de negocio; y prestación de servicios especializados.

El análisis de perspectivas comerciales de la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP consistió en identificar y analizar clientes, y socios potenciales para la empresa. En el mercado de la construcción se encuentra una diversidad de estructuras, tamaños, sectores y nichos en los que se desarrollan. Siendo la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP una empresa que trabaja en el ámbito público y público privado mediante modelos asociativos, se trabaja en una línea de negocio de forma directa con el MIT y en la otra con el ciudadano que busca una casa o un terreno para la satisfacción de necesidades relacionadas con el hábitat.

La perspectiva comercial está direccionada a la promoción y comercialización de viviendas de interés social y público en sus diferentes segmentos, lotes de terreno, e ingresos por recuperación de valores de inversión de la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP. Así como, desarrollar planes, programas y proyectos urbanísticos integrales de vivienda con el fin de mejorar el hábitat a nivel nacional, a través de modelos asociativos y de negocio de acuerdo con los instructivos y reglamentos aprobados.

Los ingresos por comercialización generados por la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP están enfocados en la venta de viviendas de proyectos, lotes y la cesión de derechos fiduciarios donde la empresa obtenga un ingreso de al menos 10% del valor inmueble; no obstante, se buscará maximizar los márgenes de rentabilidad para la empresa en virtud de la naturaleza de cada negociación.

Línea de Negocio 3.- Está orientada a generar ingresos a través de la participación de la empresa en la planificación, ejecución y gestión integral de proyectos de equipamiento urbano por medio de la ejecución de convenios o como “socios implementadores” de proyectos o programas de desarrollo complementario a la vivienda (espacio público, agua y saneamiento, servicios públicos, etc.) en conjunto con otras carteras de Estado, Gobiernos Autónomos Descentralizados y sus empresas públicas, y organizaciones nacionales o internacionales de cooperación, se cuenta con la capacidad institucional y modelo empresarial para ofertar servicios especializados de diseño, estudios, construcción y fiscalización.

En este sentido, el supuesto para impulsar esta línea es estructurar propuestas de valor que se ajusten a la necesidad técnica y económica de cada programa o proyecto, incluyendo un “*rubro de gestión y planificación*” y una “*unidad ejecutora temporal*” para el desarrollo del programa; garantizando así la eficiencia en la prestación de los servicios sin dejar de cubrir aquellos costos inherentes a la gestión de la empresa, así como los costos del personal asociado. El bajo costo de operación y el aprovechamiento de las economías de escala permitirán generar mayores ingresos a la empresa.

6.2. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS COMERCIALES ESPECÍFICOS

Los objetivos comerciales por la línea de negocio se encuentran planteados en los siguientes puntos:

Línea de Negocio 1: Vivienda Social subvencionada por el Estado: Objetivo Construir, reconstruir, ampliar y mejorar viviendas 100 % subvencionadas por el Estado. Alineado al objetivo estratégico OE_4 Incrementar el número de viviendas de interés social en el Ecuador entregadas en función del Plan Nacional de Hábitat y Vivienda; en esta línea, los productos son:

- **Producto 1.-** Construcción de viviendas 100% subvencionadas en terrenos de propiedad del beneficiario, así como, la reparación de viviendas para mitigar las afectaciones por desastres naturales o para compensar a grupos vulnerables de la población.
- **Producto 2.-** Construcción de Vivienda 100% subvencionada en terreno de propiedad del Estado.
- **Producto 3.-** Ampliaciones y remodelaciones de vivienda, corresponde a un incentivo destinado a ampliar y/o adecuar las viviendas que requieren crecimiento de superficie, reparaciones, recuperaciones o adecuaciones.

La Línea de Negocios 1 no genera ingresos operacionales adicionales y utilidad financiera por la construcción de este tipo de viviendas.

A continuación, se presentan las metas para el año 2026 para esta Línea de Negocio, mismas que se originan en el alcance determinado por cada uno de los Convenios Específicos que se encuentran vigentes y en ejecución.

Tabla 11. Objetivos y metas 2026 de la Gerencia Técnica – Línea de Negocio 1

NÚMERO CONVENIO	OBJETIVO ESPECIFICO / CONVENIO	TOTAL VIVIENDAS POR CONVENIO	TOTAL VIVIENDAS CONSTRUIDAS HASTA 2025	DIFERENCIA VIVIENDAS 2025	VARIACIÓN DE NÚMERO DE VIVIENDAS	METAS 2026				
						I T	II T	III T	IV T	ANUAL
PROYECTO INVERSIÓN	CONSTRUIR VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS DENTRO DEL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN DE LA MISIÓN CASA PARA TODOS.	2.018	1.882	136	14				0	0
001	CONSTRUIR VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS DENTRO DEL MARCO DE LA CONTINUIDAD DE LAS INTERVENCIONES DE LA EX EEP.	4.332	4.270	62					62	62
004-19 / 007-19	CONSTRUIR VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS EN TERRENO DE PROPIEDAD EL BENEFICIARIO DENTRO DEL MARCO DEL CONVENIO MIDUVI 1A 2019.	4.599	4.480	119	76		5	14	24	43
038-20 modificadorio 027-22	CONSTRUIR VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS EN TERRENO DE PROPIEDAD EL BENEFICIARIO DENTRO DEL MARCO DEL CONVENIO MIDUVI 1A 2020.	992	918	74	37	37				37
007-19	CONSTRUIR VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS EN TERRENO DE PROPIEDAD DEL ESTADO DENTRO DEL MARCO DEL CONVENIO MIDUVI 1B 2019. **	-	-	-					0	0
O-03038-PAM-EP-2018	DIKAPARE	23	23	-	-				0	0
045-20 modificadorio 004-22	CONSTRUIR VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS DENTRO DEL MARCO DE LA CONTINUIDAD DE LAS INTERVENCIONES DE LA EX EEP FINANCIADAS POR EL CDB 1.	3.940	3.820	120	120				0	0
044-20 modificadorio 020-22	CONSTRUIR VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS DENTRO DEL MARCO DE LA CONTINUIDAD DE LAS INTERVENCIONES DE LA EX EEP FINANCIADAS POR EL CDB2 *	738	668	70						0
008-18	CONSTRUIR Y REPARAR VIVIENDAS ANTE EL EVENTO TELÚRICO DEL 6 DE SEPTIEMBRE DE 2018 EN LAS PROVINCIAS DE BOLÍVAR Y CHIMBORAZO, DENTRO DEL MARCO DEL CONVENIO MIDUVI CHILLANES.	362	324	38	38					0
006-22	CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS EN TERRENO DE PROPIEDAD DEL ESTADO DENTRO DEL MARCO DEL CONVENIO MIDUVI 1A 2022	1.819	1.397	422	56	32	100		151	283

NÚMERO CONVENIO	OBJETIVO ESPECIFICO / CONVENIO	TOTAL VIVIENDAS POR CONVENIO	TOTAL VIVIENDAS CONSTRUIDAS HASTA 2025	DIFERENCIA VIVIENDAS 2025	VARIACIÓN DE NÚMERO DE VIVIENDAS	METAS 2026				
						I T	II T	III T	IV T	ANUAL
017-21	CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL 100% SUBVENCIONADAS EN TERRENO DE PROPIEDAD DEL ESTADO DENTRO DEL MARCO DEL CONVENIO MIDUVI 1B 2021 **	505	155	350			202	148		350
002-22	CONSTRUCCIÓN DE 14 VIVIENDAS TIPOLOGIA 2D VIVIENDAS DE INTERES SOCIAL EN TERRENO DE PROPIEDAD DE BENEFICIARIO/A EN EL CANTON CHUNCHI	9	-	9		9				9
005-22	IMPLEMENTACIÓN DE A TENCIÓN DE LAS VIVIENDAS EN LAS EMERGENCIAS SUSCRITAS A NIVEL NACIONAL A TRVES DE INCENTIVOS PARA REPARACIÓN DE VIVIENDAS RECUPERABLES Y CONSTRUCCIÓN DE NUEVA VIVIENDA ***	403	326	77	32	19		26		45
065-22	CONVENIO ESPECIFICO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL N. 065-22 (PUYACU)	15	15	-					0	0
035-2023	CONVENIO 035-2023 (VIVIENDAS CANTÓN ALAUSI)	57	57	-		0	0	0	0	0
039-2023	CONVENIO 039-2023 (VIVIENDAS CANTÓN GUABO)	36	36	-						0
040-2023	CONVENIO 040-2023 (VIVIENDAS CANTÓN PASAJE EL ORO)	36	-	36					36	36
045-2023	CONVENIO 045-2023 (VIVIENDAS CANTÓN MIRA)	42	-	42		42				42
026-2023	CONVENIO CHONE	34	-	34						0
069-2023	CONVENIO 069-23	246	-	246		106		140		246
007-2024	CONVENIO 1A-2024-AFD-Coonvenio nro. 007-2024	896	577	319	7	61	101	61		223
030-2024	CONVENIO 030-2024- PLAYAS	50	-	50						0
006-2025	CONVENIO 006-2025- ECHEANDIA	48	-	48			48			48
0010-25	CONVENIO 0010-2025- PIÑAS	100	-	100			100			100
013-2025	CONVENIO 013-2025-MANTA	53	-	53					53	53
0011-2025	CONVENIO 011-2025- PORTOVIEJO	50	-	50				50		50
0012-2025	CONVENIO 012-2025-CELICA	50	-	50				50		50
CONVENIO NRO. MIT-VDUSV-2025-006	CONVENIO MIT-VDUSV-2025-006- ESMERALDAS	81	-	81				81		81
CONVENIO NRO. MIT-VDUSV-2025-004	CONVENIO MIT-VDUSV-2025-004- VIVIENDAS 1ª	633	-	633				633		633
TOTAL		22,167	18.948	3.219	380	306	556	1.203	326	2.391

Elaboración: Gerencia Técnica de Proyectos, VDUEP

Variación de número de viviendas: viviendas que no serán ejecutadas debido al desistimiento de los beneficiarios o por problemas legales y técnicos.

Tabla 12. Kits y obras complementarias 2026

GERENCIA TÉCNICA DE PROYECTOS					METAS PLANIFICADA 2025	METAS 2026				METAS PLANIFICADA 2026
NÚMERO CONVENIO	OBJETIVO ESPECÍFICO / CONVENIO	TOTAL UNIDADES POR CONVENIO/CONTRATO	TOTAL UNIDADES CONSTRUIDAS HASTA 2025	DIFERENCIA UNIDADES 2025	ANUAL	IT	IIT	IIIT	IVT	ANUAL
025-22*	INFANCIA CON FUTURO (KIT DE SANEAMIENTO)	36			36					0
019-24	OBRAS COMPLEMENTARIAS GUAYAQUIL DE MIS AMORES (AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO)	N/A							1	1

Elaboración: Gerencia Técnica de Proyectos, VDUEP

*Cabe indicar que, Convenio 025-22 se encuentra en el cierre técnico.

La meta de 2.391 viviendas para el año 2026 está sustentada en los recursos provenientes de convenios interinstitucionales vigentes suscritos con el ente rector y otras entidades financiadoras, como la Secretaría Técnica "Ecuador Crece sin Desnutrición Infantil". Estos recursos corresponden a fondos asignados en ejercicios fiscales anteriores y que actualmente se encuentran en proceso de ejecución, conforme a los compromisos establecidos en dichos instrumentos legales.

En relación con los desistimientos registrados en los diferentes convenios, es pertinente señalar que los instrumentos suscritos constituyen acuerdos de cumplimiento obligatorio entre las partes, en los cuales se establecen metas específicas respecto al número total de viviendas a ejecutar. En este contexto, los desistimientos de beneficiarios generan una variación en la programación y ejecución física inicialmente prevista; sin embargo, su tratamiento y priorización corresponde al ente rector, en este caso el MIT, quien determina la sustitución, reasignación o incorporación de nuevos beneficiarios conforme a la normativa y lineamientos aplicables. En aquellos casos en que no se efectúe dicha priorización o reemplazo por parte del ente rector, y una vez que se haya cumplido el objeto principal del convenio y las obligaciones sustanciales de las partes, los convenios podrán continuar su proceso de cierre y liquidación administrativa, considerando las viviendas efectivamente ejecutadas y entregadas dentro del marco contractual correspondiente.

En cuanto a su alineación con el presupuesto de CGPYGE - USD 66,6 millones, esta meta forma parte del plan de ejecución de proyectos de vivienda priorizados dentro de dicho marco presupuestario. Los recursos están distribuidos en función de las fases de avance físico y financiero de los proyectos, garantizando así su coherencia y viabilidad técnica y financiera.

Para la proyección de metas:

Línea de Negocio 1: Vivienda Social subvencionada por el Estado, se utilizó una metodología basada en el análisis de disponibilidad de recursos comprometidos mediante convenios vigentes, tiempos estimados de contratación y construcción de viviendas, así como la focalización territorial según los criterios de vulnerabilidad establecidos por el MIT. Esta

proyección también consideró variables socioeconómicas y demográficas, con el fin de priorizar zonas con mayor índice de déficit habitacional y asegurar el impacto social de la inversión.

Línea de Negocios 2 Objetivo Comercializar viviendas de interés social/público, lotes, e implementar proyectos urbanísticos integrales de vivienda y mejoramiento del hábitat por mecanismos de autogestión y modelos asociativos

Es decir, esta línea de negocios involucra actividades de autogestión de la empresa pública para obtener beneficios sociales y económicos. La autogestión permite generar ingresos propios para reinvertir y para el funcionamiento de la empresa.

En esta línea de negocios se identifican cuatro productos:

- **Producto 1.-** Comercialización de viviendas de interés social y público. Corresponden a viviendas de interés social propiedad de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP que se encarga de realizar su mantenimiento y adecuación, al igual que, ejecutar todos los procesos de legalización ante las autoridades de los Gobiernos Autónomos Descentralizados pertinentes.
- **Producto 2.-** Comercialización de lotes de terreno. La empresa pública cuenta con terrenos en diversas localidades del Ecuador que han sido habitados de manera irregular. En este sentido, con el objetivo de regularizarlos se promueve su legalización mediante su compra para el pago se definen formas acordes a las condiciones socioeconómicas del sector en intervención.
- **Producto 3.-** Recuperación de inversión, rendimiento de inversiones de alianzas estratégicas, modelos asociativos y modelos de negocios. En este producto la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP aporta con el predio para el desarrollo del proyecto inmobiliario.
El Modelo Asociativo para implementar, es a través de un Fideicomiso Inmobiliario, donde el valor de la inversión es proporcional (valor del terreno) más un porcentaje de la utilidad proyectada que deberá ser cancelado de manera anticipada.
- **Producto 4.-** Generación de nuevos negocios por prestación de servicios de diseño, estudios, alianzas para construcción y fiscalización de obras de infraestructura.

Línea de Negocios 3 - Objetivo: Generar ingresos mediante la planificación, ejecución y gestión integral de proyectos urbanos, ofertando servicios de estudios, diseño, construcción, fiscalización y gestión habitacional.

Para esta línea se plantean los siguientes productos:

- **Producto 1.-** Proyectos para Equipamiento público: construcción de infraestructura educativa, espacios culturales, de salud, bienestar social, recreación y deporte, y equipamientos de uso comunitario.

- **Producto 2.-** Proyectos para Equipamiento social: infraestructura de seguridad ciudadana, instalaciones de administraciones públicas, equipamiento de transporte e infraestructura básica asociada a servicios públicos.
- **Producto 3.-** Proyectos de vivienda y regularización urbano-habitacional, mejoramiento integral de barrios, construcción de infraestructura que viabilice la provisión de servicios básicos y saneamiento, regeneración y revitalización urbana.
- **Producto 4.-** Servicios de diseño, estudios, construcción y fiscalización de vivienda. Se refiere a los productos y actividades encomendadas a la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP en función al objeto de la empresa, se brindará servicios como:
 - Desarrollo de planos urbano-arquitectónicos y la implementación/o desarrollo de las ingenierías correspondientes.

Las líneas de negocios, su proyección de ingresos y conceptos, son las siguientes:

Tabla 13. Transferencias 2026 Línea de Negocios 1

LÍNEA DE NEGOCIO	DETALLE DEL PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTO	CANTIDAD	PRECIO/COSTO	2026
1	Construcción viviendas 100% subvencionadas	TUPE ESMERALDAS	1	2.622.587,65	2.622.587,65
1	Construcción viviendas 100% subvencionadas	CASAS PREFABRICADAS	1	17.442.557,28	17.442.557,28
TOTAL ESTIMACIÓN DE SERVICIOS (VIVIENDAS 100% SUBVENCIONADAS)					20.065.144,93
TOTAL DE INGRESOS					20.065.144,93

Fuente: Gerencia Técnica de Proyectos

Tabla 14. Ingresos proyectados 2026 Línea de Negocios 2 y 3

LÍNEA DE NEGOCIO	DETALLE DEL PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTO	CANTIDAD	PRECIO/COSTO	2026	DETALLE
2	Comercialización de viviendas de interés social y público	La Paz II	30	17.552,00	526.560,00	Valor en función de la actualización de la política comercial vigente
2	Comercialización de lotes de terreno	Lirios de Carcelén	155	15.000,00	633.333,33	Valor promedio de acuerdo con la política comercial vigente. Cabe mencionar que este es un proyecto tipo: Asentamiento Humano de Hecho y Consolidado (AHHYC), lo que quiere decir que la comercialización de estos lotes de terreno debe ser prioritariamente vendidos como una "regularización" a beneficiarios previamente identificados. Este "nicho de mercado" tiene una capacidad adquisitiva acorde a su nivel socioeconómico; por lo que no todos los prominentes compradores tienen la liquidez inmediata para adquirir lotes, por lo cual estas ventas se efectúan a crédito con base en la propuesta de la política comercial, por lo que el ingreso del año 2026 corresponde a un abono de los 155 lotes. Hay que considerar que el valor total está sumado entre reservas y transferencias de dominio efectivas.
2	Comercialización de macrolote	Pacarillacta C	1	146.608,41	146.608,41	El terreno con un valor comercial de USD \$ 146.608,41, se encuentra ubicado en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, se consideró un escenario de pago de contado
2	Comercialización de macrolote	San Carlos Lote 3	1	194.835,98	194.835,98	El terreno con un valor comercial de USD \$ 194.835,98, se encuentra ubicado en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, se consideró un escenario de pago de contado
2	Comercialización de macrolote	Ninallacta X	1	1.494.047,74	504.340,88	El terreno, con un valor comercial de USD 1.494.047,74, se encuentra ubicado en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha. Debido a su costo y a las propuestas recibidas, en las que se manifiesta un pago inicial del 33 %, se consideró un escenario de financiamiento mediante crédito.
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS POR COMERCIALIZACIÓN					2.005.678,60	
2	Alianza Estratégica	Rivotorto II - Salcedo	1	7.678.634,95	75.021,95	Por su naturaleza, las alianzas estratégicas empiezan a generar ingresos una vez alcanzado el "punto de equilibrio". La Gerencia de Alianzas y Negocios considera la figura de un "adelanto de canon", proporcional a su aporte del terreno a la alianza estratégica. Estos ingresos están supeditados a la negociación y aceptación del posible aliado estratégico.
2	Alianza Estratégica	Caracoles	1	8.578.946,52	80.368,10	
LÍNEA DE NEGOCIO	DETALLE DEL PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTO	CANTIDAD	PRECIO/COSTO	VALOR 2026	DETALLE
3	Servicios especializados	Museo Nacional del Ecuador	1	2.041.407,92	1.827.264,23	Con fecha 30 de diciembre de 2025, se suscribió el Contrato No. 036-MINEDEC-2025, entre el Ministerio de Educación, Deporte y Cultura y la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano, cuyo objeto es la elaboración de los 'Estudios de Prefactibilidad y Factibilidad para la Construcción del Edificio del Museo Nacional del Ecuador (MUNA)'.
TOTAL ESTIMACIÓN DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS					1.827.264,23	
TOTAL DE INGRESOS					3.988.332,88	

Fuente: Presupuesto de ingreso de proforma presupuestaria 2026

Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

Es importante aclarar que para el cumplimiento de la proyección de ingresos aquí presentada deben cumplirse una serie de factores internos tales como: aprobación del Reglamento de Asociatividad, actualización de políticas comerciales, disponibilidad presupuestaria para ejecución de Plan Operativo Anual de la Gerencia de Alianzas y Negocios; y exógenas como: demanda del mercado para la adquisición de vivienda, acceso a crédito, mejoramiento de la situación de seguridad en sectores considerados de alto riesgo.

Adicionalmente, la Gerencia de Alianzas y Negocios aclara que esta proyección puede variar en función de la necesidad institucional del cumplimiento de las metas; es decir: se deja abierta la posibilidad de que, ante la falta de inversionistas para la estructuración de alianzas estratégicas, puedan destinarse algunos de los predios de dichas alianzas a la comercialización directa, en la medida en que esta figura constituya en beneficio directo para la VDUEP en términos de rentabilidad y operatividad; cumpliendo con la normativa y procesos correspondientes.

A continuación, se presentan las metas 2026 contempladas para el Plan General de Negocios, Expansión e Inversión 2026 estratégico en cuanto a las Líneas de Negocios 2 y 3:

Tabla 15. Objeto y metas del PGNEI 2026, Líneas de Negocio 2 y 3

OBJETIVO	ESTRATEGIA EMPRESARIAL	INDICADORES				LÍNEA BASE	METAS 2026			UNIDAD RESPONSABLE	PROGRAMAS/ PROYECTOS
		INDICADOR	FÓRMULA	(DISCRETO O ACUMULADO CONTINUO)	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	2025	I SEM	II SEM	ANUAL		
Comercializar viviendas de interés social/público, lotes, e implementar proyectos urbanísticos integrales de vivienda y mejoramiento del hábitat por mecanismos de autogestión y modelos asociativos	1.2. Incrementar las ventas de los bienes de la empresa	Ingreso por venta de bienes	Sumatoria total de las operaciones	Continuo	Semestral	271.708,00	1.002.839,30	2.005.678,60	2.005.678,60	Dirección de Marketing y Comercialización	Comercialización de viviendas de interés social y público y Venta de Lotes Individuales y Macrolotes
	1.3. Incrementar los servicios especializados, articulando su desarrollo con la gestión normativa y regulatoria necesaria para garantizar su operatividad y sostenibilidad.	Ingresos por servicios especializados	Sumatoria de los montos nominales estipulados en los contratos/convenios	Discreto	Anual	0		1.827.264,23	1.827.264,23	Inversión y Negocios	Museo Nacional del Ecuador

Fuente: Gerencia de Alianzas y Negocios
Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

En la tabla precedente, se han considerado las metas e indicadores del Plan Estratégico, alineándolos con los objetivos empresariales, a fin de que formen parte del Plan General de Negocios, Expansión e Inversión 2026, en torno a las líneas de negocio 2 y 3; asimismo, se ha mantenido la periodicidad anual, de acuerdo con su metodología.

En la siguiente tabla se muestran los indicadores y metas del presente Plan de General de Negocios, Expansión e Inversión 2026 y las Líneas de Negocios 2 y 3:

Tabla 16: Objetivos y metas del PGNEI 2026 Línea de Negocio 2 y 3

OBJETIVO COMERCIAL	ESTRATEGIA EMPRESARIAL	INDICADORES				LÍNEA BASE DESDE 2018 HASTA 2026 ACUMULADA	METAS 2026			UNIDAD RESPONSABLE	PROGRAMAS/ PROYECTOS
		INDICADOR	FÓRMULA	(DISCRETO O ACUMULADO CONTINUO)	FRECUENCIA DE MEDICIÓN		I SEMESTRE	II SEMESTRE	ANUAL		
Comercializar viviendas de interés social/público, lotes, implementar proyectos urbanísticos integrales de vivienda mejoramiento hábitat mecanismos autogestión modelos asociativos.	1.2. Incrementar las ventas de los bienes de la empresa	Nro. de campañas de publicidad y propaganda	Sumatoria de campañas ejecutadas /	Discreto	Semestral	0	1	2	3	Dirección de Marketing y Comercialización	Comercialización de viviendas de interés social y público y Venta de Lotes Individuales y Macrolotes
	3.1. Establecer alianzas con aliados públicos y privados, nacionales o internacionales para ejecutar programas o proyectos soluciones problemáticas sociales en materia de hábitat y desarrollo urbano y al mismo tiempo genere ingresos operacionales para la empresa	Nro. de manifestaciones de interés aprobadas	Sumatoria de manifestaciones de interés aprobadas	Discreto	Semestral	0	1	2	3	Dirección de Marketing y Comercialización	Alianza Estratégica Caracoles - Betania

Fuente: Gerencia de Alianzas y Negocios
Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

6.3. MARKETING MIX

Por el concepto de la **Línea de Negocios 1**, al ser línea social, y es definida la operación específicamente con convenios institucionales definidos entre Ministerio de Infraestructura y Transporte y Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP no se desarrolla la estrategia de marketing Mix.

Línea de negocios 2 y 3, se presentan las estrategias de las Cuatro P para las Líneas de Negocio 2 y Línea de Negocio 3.

Tabla 17: Objetivos y Estrategias de las 4P

LÍNEA DE NEGOCIO	ESTRATEGIA PRODUCTO / SERVICIO	ESTRATEGIA PRECIO	ESTRATEGIA PLAZA	ESTRATEGIA PROMOCIÓN
Línea de negocios 2, se refiere a la promoción, comercialización de viviendas de interés social y público, comercialización de lotes, prestación de servicios especializados, recuperación de valores de inversión de la empresa, y desarrollo de planes, programas y proyectos urbanísticos integrales de vivienda y de mejora del hábitat a nivel nacional a través de modelos asociativos y de negocio de acuerdo con los instructivos y reglamentos aprobados.	Producto 1.- Comercialización de viviendas de interés social y público	Se actualizó la política comercial de La Paz y se redujo en los precios de las viviendas.	Acciones de acercamiento a empresas, instituciones y segmentos poblacionales	Promoción de las casas en la Radio Pública de Pelileo, páginas inmobiliarias, página web de VDUEP y redes sociales.
	Producto 2.- Comercialización de lotes de terreno.	Actualización de la política comercial de Lirios de Carcelén a fin de actualizar los precios en función de los costos de obras pendientes. Avalúos para determinación de precio comercial macrolotes.	Realizar la tercera convocatoria para iniciar con el proceso de regularización. Promoción canales institucionales y participación ferias	Asambleas y reuniones con el Comité Pro-mejoras para el proceso de regularización de lotes. Para el caso de macrolotes participar en ferias y mantener reuniones con empresas constructoras y/o interesados.
	Producto 3.- Recuperación de inversión, rendimiento de inversiones de alianzas estratégicas, modelos asociativos y modelos de negocios.	- Negociación con aliados estratégicos para obtener mejores márgenes de rentabilidad. - Posibilidad de cesión de derechos fiduciarios para recibir utilidad anticipada.	Nacional	- Desarrollo de Plan de Comunicación empresarial - Acercamiento con el sector privado y productivo nacional - Presencia en espacios de impulso al sector inmobiliario (ferias, reuniones, gremios, etc.)
	Producto 4.- Servicios de diseño, estudios, construcción y fiscalización de vivienda.	- Acercamiento con GAD y sus empresas públicas. - Suscripción de convenios interinstitucionales con GAD y otras entidades del sector productivo financiero.	Nacional	- Desarrollo de Plan de Comunicación empresarial - Acercamiento con el sector productivo nacional - Presencia en espacios de impulso al sector inmobiliario (ferias, reuniones, gremios, etc.)
En la línea de negocios 3, está orientada a generar ingresos a través de la participación de la empresa en la ejecución de proyectos de equipamiento urbano, equipamiento social y mejora del hábitat	Producto 1.- Gestión integral de proyectos de equipamiento urbano y social	Análisis de la operación integral del proyecto (planificación-ejecución-gestión, que incluya los honorarios por gestión más los costos directos del proyecto.	Convenios con GAD, ministerios y empresas públicas	- Networking con sector privado y productivo nacional - Presentaciones institucionales y mesas técnicas interinstitucionales.
	Producto 2.- Servicios técnicos especializados para proyectos urbanos	Análisis de tarifas referenciales por tipo de servicio: estudios, diseños y fiscalización estandarizados.	Contratación directa, convenios marco y específicos con entidades públicas.	- Desarrollo de Plan de Comunicación empresarial - Portafolio técnico y difusión de capacidades institucionales.
	Producto 3.- Ejecución de intervenciones de mejora del hábitat y regeneración urbana	Definición de un presupuesto por proyecto que incluya un margen de gestión.	Programas territoriales a nivel nacional	Acercamiento con organizaciones internacionales de desarrollo y agencias de cooperación, embajadas.

LÍNEA DE NEGOCIO	ESTRATEGIA PRODUCTO / SERVICIO	ESTRATEGIA PRECIO	ESTRATEGIA PLAZA	ESTRATEGIA PROMOCIÓN
				Difusión en redes sociales institucionales de los casos visibles y de éxito.

Fuente: Gerencia de Alianzas y Negocios
Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

6.4. PLAN DE VENTAS

Línea de Negocio 1: Al tratarse de una línea de negocio social, se perciben ingresos operacionales por la ejecución de viviendas financiadas con subsidio total del Estado; y, no se proyecta un margen de utilidad para esta Línea de Negocio.

Línea de Negocio 2: En esta línea de negocios se perciben ingresos operacionales en los productos por venta de vivienda, lotes de terreno, alianzas y servicios.

Línea de Negocio 3.- Esta línea se enfocará en la captación de proyectos a través de convenios interinstitucionales y demanda directa de entidades públicas, priorizando proyectos de desarrollo urbano integral y mejora del hábitat. La estrategia comercial se basará en la oferta de servicios integrales y especializados, apalancados en las capacidades técnicas de la VDUEP, la eficiencia operativa y el impacto social de las intervenciones.

Tabla 18. Comercialización 2026 línea de negocio 1 en USD

LÍNEA DE NEGOCIO	DETALLE DEL PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTO	CANTIDAD	INGRESOS POTENCIALES
1	Servicios especializados 100% subvencionada	TUPE Esmeraldas y	1	36.290,42
1	Servicios especializados 100% subvencionada	Casa Prefabricadas	1	241.363,80

Tabla 19. Comercialización 2026 Líneas de Negocio 2 y 3 en USD

LÍNEA DE NEGOCIO	DETALLE DEL PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTO	CANTIDAD	PRECIO/COSTO	2026
1	Servicios especializados 100% subvencionada	La Paz II	30	17.552,00	526.560,00
1	Servicios especializados 100% subvencionada	Lirios de Carcelén	155	15.000,00	633.333,33
LÍNEA DE NEGOCIO	DETALLE DEL PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTO	CANTIDAD	PRECIO/COSTO	2026
2	Comercialización de viviendas de interés social y público	La Paz II	30	17.552,00	526.560,00
2	Comercialización de lotes de terreno	Lirios de Carcelén	155	15.000,00	633.333,33
2	Comercialización de macrolote	Pacarillacta C	1	146.608,41	146.608,41
2	Comercialización de macrolote	San Carlos Lote 3	1	194.835,98	194.835,98
2	Comercialización de macrolote	Ninallacta X	1	1.494.047,74	504.340,88
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS POR COMERCIALIZACIÓN					2.005.678,60
2	Alianza Estratégica	Rivotorto II - Salcedo	1	7.678.634,95	75.021,95
2	Alianza Estratégica	Caracoles	1	8.578.946,52	80.368,10
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS POR ALIANZAS ESTRATÉGICAS					155.390,05
LÍNEA DE NEGOCIO	DETALLE DEL PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTO	CANTIDAD	PRECIO/ COSTO	VALOR 2026
3	Servicios especializados	Museo Nacional del Ecuador	1	N/A	1.827.264,23
TOTAL ESTIMACIÓN DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS					1.827.264,23
TOTAL DE INGRESOS					3.988.332,88

Fuente: Gerencia de Alianzas y Negocios
Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

La empresa no detalla costos fijos directos e indirectos debido a que representan valores relacionados con las actividades de producción, y representan las unidades habitacionales producidas por aliados estratégicos a cuenta y riesgo de ellos en los proyectos de desarrollo a través de modelo asociativo.

Además, en el área de comercialización se realizan las ventas con personal de nómina que desempeña actividades de acuerdo con el perfil que ocupan, en el que se detalla como atribución la venta de unidades, motivo por el cual tampoco se consideran costos variables por ese concepto.

7. PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES

Las perspectivas operacionales son presentadas de acuerdo con el estatuto por procesos vigente aprobado el 14 de abril 2022, en el cual está estructurado para las Líneas de Negocio 1 y 2.

7.1. OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA DE OPERACIONES

Línea de Negocio 1: La Empresa de Vivienda y Desarrollo Urbano EP es un ente ejecutor que atiende requerimientos de construcción de obra civil e infraestructura, entre estas viviendas, de otras instituciones, por ello, la definición de la demanda, población objetivo y los recursos necesarios, corresponden a las instituciones asociadas.

El modelo de gestión para la construcción se basa en contratos con constructores privados tipo IPC (ingeniería, procura y construcción) conocido también como *“llave en mano”*, en cuanto a la fiscalización se contratará con profesionales del sector privado y público.

La Gestión Técnica. - El proceso agregador de valor comienza una vez que el MIT realiza la transferencia de recursos y entrega los insumos técnicos, así como la identificación de beneficiarios y predios. Estos procesos se llevan a cabo según la planificación establecida y a través de convenios de cooperación institucional, los cuales contemplan la implementación de diversas soluciones habitacionales. Es importante destacar que cada proyecto a ejecutarse cuenta con estudios de prefactibilidad técnica, los cuales son generados por el MIT a través de sus subsecretarías.

En cuanto se realice la planificación urbanística, estudios de infraestructura urbana, planes de habilitación urbana y estudios de refuncionalización arquitectónica según corresponda, se gestiona la contratación y ejecuta las obras y actividades complementarias. Esto conlleva a la administración de contratos y coordinación interna e interinstitucional, todas las actividades realizadas son registradas en el sistema de bienes inmuebles propios y de interés institucional para su adecuado monitoreo. La empresa cuenta con el personal técnico calificado responsable en la ejecución de los siguientes procesos:

- **Gestión de Estudios Urbanísticos:** mediante la ejecución de este proceso se obtiene y sistematiza información de predios disponibles, elabora los informes de viabilidad técnica de predios identificados y actualiza la información en el sistema de gestión de suelos. Para ello, se establecen parámetros técnicos para la concepción urbana – arquitectónica. Además, se realizan los procedimientos precontractuales y se gestiona su ejecución para el desarrollo de los estudios en coordinación con la Gestión de Infraestructura.
- **Gestión de Infraestructura:** mediante esta gestión se ejecutan los procedimientos precontractuales para la elaboración de los estudios técnicos, esto permite mantener actualizada la base de datos de precios unitarios vinculados a las actividades del área. Se establecen parámetros técnicos para el diseño de redes e infraestructura urbana, supervisa la ejecución de las obras, y administra y gestiona los contratos para fiscalización de obras.

Línea de Negocio 2 y 3: La Gestión Técnica se complementa con la Gestión de Alianzas y Negocios, ya que ésta última coordina la promoción de los proyectos o programas de inversión de infraestructura entre promotores públicos y privados, nacionales y extranjeros.

En ese sentido, la Gerencia de Alianzas y Negocios (GAN) se encarga de gestionar ingresos para la empresa, en función de los mejores escenarios de rentabilidad para las partes, precautelando siempre la satisfacción de una necesidad social. Así, la GAN desarrolla propuestas de procedimientos y políticas que faciliten la inversión en infraestructura mediante la comercialización directa de inmuebles a nombre de la empresa o estableciendo anteproyectos de infraestructura social cuyo retorno sea lo suficientemente atractivo para la estructuración de una alianza estratégica.

Gestión de Proyectos Inmobiliarios: Planificar, administrar, dirigir y controlar todas las actividades relacionadas con la estructuración y desarrollo de los proyectos inmobiliarios que emprenda la empresa, para lo cual: elabora modelos de gestión y de negocios de los predios, elabora informes de pre factibilidad técnica y económica, elabora pliegos y demás documentos técnicos habilitantes para el cumplimiento de los procedimientos de alianza estratégica, y realiza el seguimiento, monitoreo y evaluación de las alianzas suscritas.

Gestión de Comercialización: Planificar, administrar, dirigir y controlar todas las actividades relacionadas con la comercialización de inmuebles a nombre de la empresa, para lo cual se basa en estudios o análisis de mercado y políticas de comercialización. Gestiona la comercialización en el cumplimiento de los objetivos de venta y apoyados en la gestión de comunicación, establece y ejecuta el plan de mercadeo. Además, realiza la gestión de cobranza, ejecuta la inspección y determina las necesidades de mantenimiento de las unidades de vivienda.

Gestión de Alianzas y Negocios, Desarrolla modelos de negocios que permitan a la empresa generar ingresos por concepto de estructuración de modelos asociativos o participación

directa en la ejecución de proyectos de infraestructura en conjunto con diferentes carteras de Estado o GAD's.

Proyectos de equipamiento urbano por medio de la ejecución de convenios o como “socios implementadores” de proyectos o programas de desarrollo complementario a la vivienda (espacio público, agua y saneamiento, servicios públicos, etc.) en conjunto con otras carteras de Estado, Gobiernos Autónomos Descentralizados y sus empresas públicas, y organizaciones nacionales o internacionales de cooperación, se cuenta con la capacidad institucional y modelo empresarial para ofertar servicios especializados de diseño, estudios, construcción y fiscalización.

Esta gestión abarca varios productos y/o modelos de negocio que refieren actividades de autogestión, mediante las cuales la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP obtiene beneficios de precio-calidad como de rentabilidad social y vela por el cumplimiento de los objetivos empresariales. Estos objetivos se refieren a una elevada rentabilidad social ya que la Empresa Vivienda y Desarrollo Urbano EP cuenta con ingresos propios lo que permite una capacidad de reinversión y funcionamiento de la Empresa de Vivienda y Desarrollo Urbano.

8. PLANIFICACIÓN DE EXPANSIÓN

8.1. ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN

La Empresa de Vivienda y Desarrollo Urbano define estrategias en las siguientes líneas de negocio.

Línea de Negocio 2 y 3: En cuanto a la línea de negocio de comercialización, generación de Modelos Asociativos y Modelos de Negocio, la Empresa aplica la Estrategia de Desarrollo de Mercado para lo cual ingresará en el mercado inmobiliario, expandiendo sus ventas a través de proyectos inmobiliarios mediante mecanismos y estrategias de expansión (producto, precio, plaza y promoción).

Tabla 20. Estrategias de Expansión Línea de Negocio 2 y 3

	Producto Existente	Producto Nuevo
Mercado Existente	Estrategia de penetración en el mercado	Estrategia de Desarrollo de Productos
	OBJETIVO: Comercializar las viviendas en segmento VIS/VIP	OBJETIVO: Incrementar la oferta de la EP en cuanto a viviendas a nivel nacional con nuevos proyectos en el segmento de vivienda de interés social, aumentando las Alianzas Estratégicas en la implementación de proyectos de vivienda con inversión privada.
	¿Cómo?	¿Cómo?
	Actualizar los precios de las unidades de vivienda del proyecto de La Paz para que el producto tenga mejores oportunidades de competir en el sector. La mejora del precio aumentará igualmente la probabilidad de calificación para créditos de los posibles interesados.	Desarrollo de Alianzas Estratégicas sobre los predios de la EP con el objetivo de desarrollar soluciones habitacionales atractivas para el mercado. Para lograr concretar nuevas alianzas estratégicas es necesario realizar prefactibilidades realistas del retorno económico de cada proyecto y las preferencias del mercado respecto del “tipo” de vivienda. La Gerencia de Alianzas y Negocios cuenta con los estudios de mercado con los cuales actualizará su portafolio de alianzas estratégicas para captar el interés de posibles inversionistas. Los ingresos generados mediante alianzas estratégicas son de mediano plazo ya que se recuperan una vez que cada proyecto ha alcanzado un “punto de equilibrio” en ventas (esto sucede generalmente al 2 año del inicio de proyecto); por lo que, para generar ingresos en el corto plazo, se propondrá a los posibles aliados estratégicos la figura de “adelanto de cánón o dividendo”, descontada de la repartición de ganancias de la alianza.
	Rehabilitación y mantenimiento de dos casas modelo del Proyecto La Paz, para iniciar un proceso adecuado de comercialización a partir del primer semestre del 2026.	Aprobación e Implementación del nuevo Reglamento de Asociatividad de la VDUEP con la finalidad de constituir nuevos modelos a asociativos que permitan establecer alianzas estratégicas eficientes y rentables. Se incorporará nuevos mecanismos de asociatividad tales como “joint venture” y “Consortios”, las cuales son figuras atractivas que permiten la participación del sector privado en proyectos de infraestructura.
Mercado Nuevo	Coordinar con los interesados de vivienda a través de las redes sociales, para realizar las visitas quincenales de las casas modelo. Se contará con el apoyo del Municipio de Pelileo para poner un “stand” en las oficinas y recibir cartas de interés. El proceso de comercialización directa se realizará desde la matriz de la VDUEP a través de la Dirección de Marketing y Comercialización.	Se mejora la propuesta comercial para la venta de las casas del Proyecto La Paz en la ciudad de Pelileo. La propuesta contemplará mecanismos flexibles de pago con un porcentaje de entrada y plazos hasta 36 meses Asimismo, se incorporará la figura de “leasing inmobiliario” para que el prominente comprador tenga la posibilidad de pagar un arriendo y que éste a su vez permita abonar al pago de la vivienda. Esta estrategia será implementada a través de la Dirección de Marketing y Comercialización, una vez que la nueva política comercial sea aprobada por la máxima autoridad en el primer cuatrimestre del 2026.
	Implementar un plan de medios de comunicación masiva que esté dirigido al mercado objetivo para la promoción de lotes y unidades habitacionales disponibles en los Proyectos de La Paz y Lirios de Carcelén. Además, se desarrollará una estrategia B2C (Business to customer) para acercarnos a posibles compradores dentro del mismo sector, organizando cuadrillas comerciales en visita a territorio cada mes a partir del segundo trimestre del 2026. El responsable de esta estrategia es el Director de Marketing y Comercialización.	Acercamiento activo a lo largo del año con desarrolladores inmobiliarios privados, con el apoyo de los gremios de la construcción para socializar el portafolio de proyectos de alianzas estratégicas y el desarrollo de sus respectivos modelos de negocio. El responsable de la implementación de esta estrategia es el Director de Inversión y Negocios, juntamente con el Gerente de Alianzas y Negocios de la VDUEP. Se realizará el monitoreo mensual de los avances y acercamientos con promotores inmobiliarios según cada caso.
	Estrategia de Desarrollo de Mercado	Estrategia de Diversificación
	OBJETIVO: Inclusión de nuevos productos y servicios inmobiliarios, generando así mejores ingresos a la EP.	OBJETIVO: Aumentar la gama de tipología de proyectos a desarrollar en base al nuevo objeto empresarial detallado en Decreto Ejecutivo 605, que dependerá del modelo de gestión a ser aplicado a la gestión de infraestructura.
Mercado Nuevo	¿Cómo?	¿Cómo?
	Se continuará realizando el acercamiento con los Gobiernos Autónomos Descentralizados y sus empresas públicas para identificar predios o proyectos que constituyan una oportunidad para el desarrollo de nuevos negocios enfocados al desarrollo urbano: construcción de viviendas de interés social/público, espacios urbanos (parques plazas) e infraestructura civil complementaria al hábitat (agua y saneamiento, infraestructura educativa, etc.)	Se propondrá a los Gobiernos Autónomos Descentralizados y distintas Carteras de Estado la suscripción de convenios para la ejecución de obra pública relacionada al desarrollo urbano integral, en el marco del Decreto Ejecutivo 605. Para su efecto, se podrán utilizar las figuras de “giro específico de negocio” o “modelos de asociatividad” según corresponda la necesidad de cada caso. Dado que es una nueva estrategia alineada especialmente a la línea de negocios 3, se espera contar con resultados a partir del segundo semestre del 2026.
	Se potenciará la capacidad de gestión de la VDUEP para comercializar bienes inmuebles no solo de la misma empresa sino del Estado. Se desarrollará una estrategia para que la empresa pueda generar recursos aprovechando su competencia comercial para brindar servicios de “corretaje” a otras instituciones o empresas públicas.	Se realizarán acercamientos con distintas agencias de desarrollo y cooperación para poner a consideración las capacidades técnicas y empresariales de la VDUEP para el desarrollo de infraestructura, estableciendo “fees de gestión” competitivos que sitúen a la VDUEP como la mejor opción frente a posibles competidores públicos o privados para el desarrollo de proyectos de infraestructura urbana. Esta gestión será liderada por la Gerencia de Alianzas y Negocios
	La Gerencia de Alianzas y Negocios impulsará la participación de la VDUEP en la postulación a distintos proyectos de infraestructura ejecutados por distintas Carteras de Estado. Se aprovechará el “know how” de la VDUEP para participar en licitaciones para el desarrollo de proyectos de agua potable y saneamiento, financiados con fondos de cooperación o con crédito multilateral	

Fuente: Gerencia de Alianzas y Negocios. Elaborado: Gerencia de Alianzas y Negocios

8.2. CONVENIOS Y CAPACIDAD ASOCIATIVA

La Empresa de Vivienda y Desarrollo Urbano, en relación con el Art. 35, 36 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas establece la capacidad asociativa, por lo que, la Empresa, en atención a la necesidad de la colaboración público – privada establecerá mecanismos asociativos para el desarrollo de proyectos o programas de infraestructura civil a través de mecanismos de asociatividad que mejor puedan ajustarse al modelo de negocio planteado por el o los aliados estratégicos.

Línea de Negocio 1: Con el fin de desarrollar proyectos inmobiliarios enmarcados en diferentes segmentos vivienda se identifican, a continuación, los convenios de vivienda suscritos y en ejecución para el año con MIT.

Línea de Negocio 2 y 3: Con el fin de desarrollar proyectos de desarrollo inmobiliario o, proyectos y/o programas de infraestructura social o equipamiento urbano, se prevén las siguientes acciones:

- Suscripción de Memorandos de Entendimiento de cooperación interinstitucional con distintas Carteras de Estado y/o con Gobiernos Autónomos Descentralizados para identificación y desarrollo de proyectos de infraestructura urbana.
- Suscripción de convenios específicos para ejecución o implementación. - Una vez identificada la necesidad en cada caso, y cuando se haya llegado a un acuerdo del “modelo de negocio” y los beneficios para la VDUEP, se motivarán los convenios específicos y demás instrumentos operativos necesarios.
- Estructuración de modelos asociativos: Se cuenta con el nuevo Reglamento de Asociatividad para implementar mejores negocios bajo esta figura.
- Promoción de Alianzas Público-Privadas (en coordinación con el ente rector)

Actualización de Políticas Comerciales para la venta de inmuebles. - La VDUEP tiene la facultad legal para comercializar sus bienes; por lo que, considerando las respectivas valoraciones comerciales y sondeos de mercado, se iniciarán las gestiones para la venta de los bienes inmuebles de la empresa disponibles en su inventario para comercialización con condiciones flexibles de crédito y plazos para su adquisición.

Tabla 21. Estado de la Línea de Negocio 1

TIPO	NRO DE COMPROMISO	INSTITUCIÓN	OBJETIVO DE CONVENIO	TIPOS DE FONDOS	ESTADO	INICIO	FIN	ACCIÓN REALIZADA	INVERSIÓN	NRO DE VIVIENDAS EJECUTADAS	NRO DE VIVIENDAS EN EJECUCIÓN	NRO DE VIVIENDAS POR ESTABLECER CONTRATOS	% DE EJECUCIÓN DE OBRAS	% CUMPL
P			Construcción de 2018 viviendas	Fiscales/ Proyecto de Inversión Casa Para Todos. (meta 2018 viviendas)	Suscrito	11/1/2018	31-Dec-19	Construir 2018 viviendas del programa emblemático Misión Casa Para Todos (1B) (viviendas en terreno del estado)	54.000.000,00	1.882	122	14	92,11%	93,26%
OBSERVACIONES: Se mantienen 1.882 viviendas terminadas y debidamente respaldadas mediante actas de recepción. Asimismo, se registra la terminación unilateral de 122 viviendas y se encuentra pendiente la contratación de 14 viviendas adicionales, con el fin de cumplir la meta establecida dentro del proyecto de inversión. Actualmente, el proyecto no cuenta con dictamen de prioridad para el 2026, requisito indispensable para garantizar la continuidad administrativa, financiera y operativa del mismo.														
C	1	EEEP	Convenio Específico de Cooperación Interinstitucional y Transferencia de Recursos, suscrito por la Empresa Pública Ecuador Estratégico EP y la Empresa Pública Casa Para Todos EP	Fiscales/ Proyecto de Inversión Casa Para Todos, meta 4334 viviendas	Suscrito	14-ago-20	17-Jan-21	Construir y Continuidad de 4.332 intervenciones de la ex EEEP y ejecución del programa emblemático Misión Casa Para Todos (1B) (viviendas en terreno del estado)	109.634.476,67	4.140	62	0	99,96%	95,57%
OBSERVACIONES: Se reporta 4.472 viviendas terminadas, todas las viviendas cuentan con al menos acta entrega recepción provisional. Datos obtenidos de la MTF proporcionada por la Gerencia Técnica de Proyectos Se encuentra pendiente la suscripción del acta entrega recepción provisional del contrato														
C	004-19/007-19	MIDUVI (hoy MIT)	Ejecución del programa emblemático Misión Casa Para Todos (1A) (viviendas en terreno del beneficiario)	BID/AFD	Suscrito	30/5/2019 21/6/2019	02-03-2027 12-10-2026	Ejecutar la construcción de 4.599 viviendas de interés social prevista en el Segmento 1A	79.406.126,53	4.480	43	0	98,10%	97,41%
OBSERVACIONES: Se cuenta con 4.480 viviendas terminadas; en ejecución 43 viviendas, y 76 viviendas no se ejecutarán por problemas legales y desistimientos. La asignación de proyectos se basa en los expedientes remitidos por el ente rector, de acuerdo con las necesidades identificadas en territorio. Se suscribe el convenio modificatorio CONVENIO Nro. MIT-VDUSV-2026-010 / VDUEP-GTP-2026-005														
C	038-20 modificatorio 027-22	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Específico de Cooperación Interinstitucional y Transferencia de Recursos entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y la Empresa Pública Casa para Todos EP (AFD)	AFD	Suscrito	7/22/2020	12/31/2026	Construir 992 viviendas de interés social 100% subvencionada en terreno del beneficiario segmento 1A, en función al convenio MIDUVI – Casa Para Todos EP. Segmento 1A AFD	17.081.727,48	918	37	0	98,35%	96,27%
OBSERVACIONES: Se reporta 918 viviendas terminadas y entregadas incluidas las 68 viviendas con Recepción Definitiva Presunta de Pleno Derecho), 37 viviendas en proceso de recepción de de acta provisional, y 37 viviendas que no se ejecutarán por problemas técnicos, jurídicos y desistimiento de los beneficiarios. Se suscribe el convenio modificatorio CONVENIO N.- 031-2025, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta el 31/12/2026														
C	007-19	MIDUVI (hoy MIT)	Ejecución del programa emblemático Misión Casa Para Todos (1B) (viviendas en terreno del estado)	AFD	Suscrito	6/21/2019	12/10/2026	Construcción viviendas del Segmento 1B	6.917.539,83	0	0	0	0%	0%
OBSERVACIONES: Mediante Memorando Nro. CIEP-CGAF-2023-2612-M de fecha 4 de diciembre de 2023, la Directora Financiera remite a la Mgs. Margoth Alexandra Bonilla Valdiviezo administradora de convenio de ese tiempo el detalle del convenio 007-19, el mismo que refleja que no ha existido hasta esa fecha ingreso del recurso correspondiente. MIDUVI deberá cumplir con lo establecido en el convenio o a su vez realizar el convenio modificatorio correspondiente. Se suscribe convenio modificatorio CONVENIO Nro. 018-2025, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta el 10/12/2026														

TIPO	NRO DE COMPROMISO	INSTITUCIÓN	OBJETIVO DE CONVENIO	TIPOS DE FONDOS	ESTADO	INICIO	FIN	ACCIÓN REALIZADA	INVERSIÓN	NRO DE VIVIENDAS EJECUTADAS	NRO DE VIVIENDAS EN EJECUCIÓN	NRO DE VIVIENDAS POR ESTABLECER CONTRATOS	%E DE EJECUCIÓN DE OBRAS	% CUMPL
C	O-03038-PAM-EP-2018	PETROAMAZONAS EP	Convenio específico de cooperación interinstitucional Dikapare	Fiscales	CONVENIO EN LIQUIDACIÓN	11/29/2018	Conveni o en liquidaci ón	Construir 23 viviendas unifamiliares en beneficio de la población de la comunidad de Dikapare en la Provincia de Orellana.	1.000.000,00	23	0	0	100%	100%
OBSERVACIONES: El contratista mediante OFICIO – N009 NID2024 de 21 de febrero de 2024, desiste del cobro de valores de las planillas de incrementos de cantidades y rubros nuevos, que a pesar de ser trabajos aprobados y ejecutados no cuentan con financiamiento o no cuentan con certificación presupuestaria que valide el pago de esos rubros. Por consiguiente se estableció una propuesta o alternativa desde la EP para proceder a la liquidación económica y cierre administrativo del Contrato GEN-OB-ECPT-01-2019 y Contrato Complementario No. 041-2020 proyecto DIKAPARE CONSTRUCCIÓN DE 23 CASAS, la cual consiste en pagar a NOVOHABIT CIA. LTDA., los valores pendientes correspondientes a la planilla 10 de liquidación del contrato original y de la planilla única del contrato complementario, que cuentan con financiamiento o certificación presupuestaria. Se suscribe la recepción provisional el 05 de noviembre de 2024, se encuentra en revisión las planillas para pago correspondiente. Se suscribe la recepción definitiva el 15 de agosto de 2025, se encuentra en revisión la planilla para pago correspondiente al contrato complementario														
C	045-20 modificatorio 004 -22	MIDUVI (hoy MIT)-EEEP	Convenio Tripartito de Cooperación Interinstitucional No. 045-20, suscrito entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, la Empresa Pública de Desarrollo Estratégico Ecuador Estratégico EP y la Empresa Pública Casa Para Todos	CDB	Suscrito	8/14/2020	31/12/2026	Construir 3940 viviendas de interés social 100% subvencionada en terreno del estado, en función al convenio MIDUVI – Casa Para Todos EP - Ecuador Estratégico EP. Segmento 1b - Fondos CDB	92.835.981,06	4	120	0	96.97%	96.95%
OBSERVACIONES: Se reporta 3.820 viviendas terminadas, en ejecución 120 viviendas las cuales corresponden al contrato de Flavio Alfaro, que se encuentran en proceso de Terminación por Mutuo Acuerdo, debido a que MIDUVI no entregó el terreno, y no se ha dispuesto recontractación. Se entrega a MIDUVI dueño de los predios y responsable de la adjudicación de las viviendas a los beneficiarios, la documentación correspondiente para que realice el proceso de la elaboración y trámite de la Declaratoria de Propiedad Horizontal, trámite previo a la titularización de las viviendas: Contrato No. GG-026-2019, Contrato No. GG-037-2019, Contrato No. GG-014-2020 Se suscribe convenio modificatorio CONVENIO Nro. 005-2024, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta el 31/12/2026														
C	044-20 modificatorio .020-22	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio de Cooperación Interinstitucional No. 044-20, suscrito entre el MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA.	CDB	Suscrito	8/14/2020	Hasta el cumplimiento del objeto del convenio	Construir 816 viviendas de interés social 100% subvencionada en terreno del estado, en función al convenio MIDUVI – Segmento 1b - Fondos CDB	20.854.322,94	668	0	0	100.00%	100%
OBSERVACIONES: Se reporta 668 viviendas con acta provisional de fecha 24 de enero de 2025. Se han suscrito 330 actas de uso y ocupación de vivienda, y actualmente se están regularizando 338 actas en coordinación con el MIDUVI, como ente rector y responsable de la asignación de beneficiarios. Cuenta con acta de recepción definitiva de fecha 15 de agosto 2025. No se ha definido el recurso para la contratación de los proyectos Chone fase 1, Nabón y Esmeraldas según lo comunicado por el MEF.														
C	008-18 /006-20-A	MIDUVI (hoy MIT)	CONVENIO ESPECIFICO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL Nro. 008-18 y Convenio modificatorio al convenio específico de cooperación interinstitucional Nro. 008-18 (Chillanes)	Fiscales	Suscrito	11/21/2018	Conveni o suspendido por el ente rector	viviendas nuevas	4.897.466,56	239	0	0	100,00%	89,50%
								viviendas reparadas		85	0	0		
OBSERVACIONES: Se han contratado desde el 2018 al 2021 un total de 362 viviendas; contamos con 324 viviendas entregadas y 38 viviendas no se ejecutarán por problemas legales, técnicos o desistimientos. Convenio suspendido por MIDUVI. El convenio se mantiene suspendido por el ente rector														
C	006-22	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional y	BID	Suscrito	9/20/2022	20-Jul-26	Construir 1.826 viviendas de interés social 100%	36.092.492,80	1.397	355	11	87,99%	76,80%

TIPO	NRO DE COMPROMISO	INSTITUCIÓN	OBJETIVO DE CONVENIO	TIPOS DE FONDOS	ESTADO	INICIO	FIN	ACCIÓN REALIZADA	INVERSIÓN	NRO DE VIVIENDAS EJECUTADAS	NRO DE VIVIENDAS EN EJECUCIÓN	NRO DE VIVIENDAS POR ESTABLECER CONTRATOS	% DE EJECUCIÓN DE OBRAS	% CUMPL
			Transferencia de Recursos entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y la Empresa Pública Casa para Todos EP (BID)					subvencionada en terreno del beneficiario segmento 1A 2022						
OBSERVACIONES: Se encuentran ejecutadas 1.397, 355 en ejecución (de las cuales este año serán ejecutados 283 viviendas, y 72 viviendas se ejecutarán en el año 2027), en el 2027, 56 viviendas que no se ejecutarán por problemas técnicos, jurídicos y desistimiento de los beneficiarios. Se suscribe convenio modificatorio CONVENIO Nro. 038-2024, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta el 20/07/2026														
C	017-21	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Específico de Cooperación Interinstitucional y Transferencia de Recursos entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y la Empresa Pública Casa para Todos EP (AFD)	AFD	Suscrito	5/15/2021	1/31/2027	Construir 684 viviendas de interés social 100% subvencionada en terreno del estado segmento 1B, en función al convenio MIDUVI – Casa Para Todos EP. Segmento 1B 2021 AFD	16.378.460,16	155	350	0	82,85%	30,69%
OBSERVACIONES: Se entregaron con acta de recepción provisional 155 viviendas correspondientes a: 14 viviendas al proyecto de Sigchos, 81 viviendas del proyecto de Ibarra, y 60 viviendas del proyecto de Pallatanga; y 350 viviendas en ejecución correspondiente a 72 viviendas en el proyecto de Pishilata, 148 viviendas en el proyecto de Santa Ana, y 130 viviendas suspendidas correspondiente al proyecto de Cascales. Se suscribe convenio modificatorio CONVENIO Nro. 030-2025, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta 31/01/2027														
C	002-22	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Específico de Cooperación Interinstitucional y Transferencia de Recursos para la “Construcción de Viviendas en el Cantón Chunchi, Provincia de Chimborazo”, Celebrado entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y la Empresa Pública “Casa Para Todos”	Fiscales	Suscrito	7/3/2022	10/4/2026	Construcción de catorce (14 viviendas tipología 2D) viviendas de interés social en terreno de propiedad del beneficiario/a en el cantón Chunchi	218.400,00	0	9	0	92,00%	0,00%
OBSERVACIONES: El proyecto de construcción de 9 viviendas, vinculado al contrato 004-2024 y ejecutado en conjunto con los proyectos de Pimampiro y Mira, presenta un avance del 92%. Se suscribe el convenio modificatorio Nro. 003-2025, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta el 04/10/2026														
C	005-22	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Específico de Cooperación Interinstitucional para la “Implementación de Atención de Vivienda en las Emergencias Suscitadas a Nivel Nacional a través de Incentivos para reparación de Viviendas Recuperables y Construcción de Vivienda Nueva.	Fiscales	Suscrito	8/18/2022	3/8/2027	Construcción y Rehabilitar viviendas de interés social en terreno de propiedad del beneficiario con incentivos de Emergencia	5.285.280,00	326	19	26	98,71%	80,89%
OBSERVACIONES: Se reporta la entrega de 326 reparaciones y la ejecución de 19 viviendas correspondientes al contrato Nro. 004-2024, el cual comprende los proyectos de Pimampiro y Chunchi, que en conjunto presentan un avance del 95,5%. Adicionalmente, se encuentran 45 viviendas pendientes de contratación: 19 viviendas nuevas ubicadas en la provincia de El Oro, MIT debe reconfirmar los beneficiarios, y 7 viviendas en la provincia de Esmeraldas) notificadas mediante el Oficio Nro. MIDUVI-SV-2025-0190-O, de fecha 1 de mayo de 2025. Mediante el Oficio Nro. VDUEP-GTP-2025-0123-O, se remitió a la Subsecretaría de Vivienda el detalle del saldo de los recursos transferidos en el marco del convenio, que MIT debe reconfirmar los beneficiarios de acuerdo a las observaciones en los expedientes. Por otra parte 32 reparaciones no se ejecutarán debido a problemas técnicos, jurídicos y al desistimiento de los beneficiarios. Cabe señalar que aún no se ha transferido la totalidad de los recursos establecidos en el convenio, registrándose a la fecha un valor pendiente de \$3.173.596,25. Se suscribe convenio modificatorio CONVENIO Nro. MIT-VDUSV-2025-002, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta 08/03/2027														

TIPO	NRO DE COMPROMISO	INSTITUCIÓN	OBJETIVO DE CONVENIO	TIPOS DE FONDOS	ESTADO	INICIO	FIN	ACCIÓN REALIZADA	INVERSIÓN	NRO DE VIVIENDAS EJECUTADAS	NRO DE VIVIENDAS EN EJECUCIÓN	NRO DE VIVIENDAS POR ESTABLECER CONTRATOS	% DE EJECUCIÓN DE OBRAS	% CUMPL
C	065-22	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional N. 065-22 (PUCAYACU)	Fiscales	Suscrito	11/21/2022	Convenio en liquidación	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional N. 065-22 (PUCAYACU)	400.982,40	15	0	0	100,00%	100,00%
OBSERVACIONES: Se encuentra suscrita el acta de recepción provisional con fecha 02 de mayo de 2024. Cuenta con acta de recepción definitiva de obra de fecha 16 de julio de 2025. Se encuentra en proceso de liquidación del convenio.														
C	035-2023	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional NRO.035-23 (ALAUSSI)	Fiscales	Suscrito	9/16/2024	8/31/2026	Construcción de 57 viviendas de interés social del primer segmento subsidio total para la construcción de viviendas de interes social en terreno propiedad del Estado	1.518.758,43	57	0	0	100,00%	100,00%
OBSERVACIONES: Del presente convenio se desprende el contrato 012-2025 el cual fue suscrito el 16 de abril de 2025 y se encuentra en ejecución . El presente convenio de cooperación interinstitucional tendrá vigencia de 487 días contados a partir de la transferencia de recursos efectivizada en las cuentas de la Empresa Pública del año 2023, y la aprobación de insumos técnicos completos por parte de MIDUVI, es decir desde el 16/09/2024 Se suscribe convenio modificadorio CONVENIO Nro. MIT-VDUSV-2026-001/VDUEP-GTP-2026-001, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta 31/08/2026														
C	039-2023	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional NRO.039-23 (GUABO)	Fiscales	Suscrito	8/11/2024	7/31/2026	Construcción de la primera fase correspondiente a 36 viviendas de interés social del primer segmento subsidio total para la construcción de viviendas de interés social en terreno propiedad del estado	1.068.261,38	36	0	0	100,00%	100,00%
OBSERVACIONES: Se suscribe con fecha 20 de enero de 2025 el contrato INGENIERÍA, PROCURA Y CONSTRUCCIÓN (IPC) PARA LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL EN LA PROVINCIA DE EL ORO, CANTÓN GUABO por 36 viviendas Conforme matriz técnico financiera con corte al 15/septiembre/2025, el avance de ejecución de obra del contrato Nro. 007-2025 anclado al convenio, es del 90,11%.														
C	040-2023	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional NRO.040-23 (PASAJE)	Fiscales	Suscrito	7/20/2023	iniciará una vez que se entreguen los estudios definitivos	Construcción de la primera fase correspondiente a 36 viviendas de interés social del primer segmento subsidio total para la construcción de viviendas de interés social en terreno propiedad del Estado	945.154,56	0	0	36	0,00%	0,00%
OBSERVACIONES: A la espera de los lineamientos y definiciones del ente rector, con respecto a la actualización de consultoría de estudios definitivos. No se ha entregado la consultoría por parte del ente rector														
C	045-2023	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional NRO.045-23 (MIRA)	Fiscales	Suscrito	7/29/2023	12/31/2026	Construcción correspondiente a 42 viviendas de interés social del primer segmento	1.239.487,88	0	0	42	92,00%	0,00%

TIPO	NRO DE COMPROMISO	INSTITUCIÓN	OBJETIVO DE CONVENIO	TIPOS DE FONDOS	ESTADO	INICIO	FIN	ACCIÓN REALIZADA	INVERSIÓN	NRO DE VIVIENDAS EJECUTADAS	NRO DE VIVIENDAS EN EJECUCIÓN	NRO DE VIVIENDAS POR ESTABLECER CONTRATOS	% DE EJECUCIÓN DE OBRAS	% CUMPL
								subsidio total para la construcción de viviendas de interés social en terreno propiedad del estado						
OBSERVACIONES: Mediante Oficio Nro. MIDUVI-OTPSR-2025-0037-O de 08 de abril de 2025, la Administradora del convenio por parte de MIT informa que el 5 de febrero de 2025 se realizó la suscripción del Informe de cumplimiento de idoneidad del terreno donde se realizarán las obras, y que por tanto, dicha fecha será la considerada para el inicio del plazo del Convenio 045-2023. El proyecto de construcción de 42 viviendas, vinculado al contrato 004-2024 y ejecutado en conjunto con los proyectos de Pimampiro y Chunchi, presenta un avance del 92%. Se suscribe convenio modificatorio CONVENIO Nro. MIT-VDUSV-2026-006/VDUEP-GTP-2026-003, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta 31/12/2026														
C	026-2023	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional NRO.026-23 (CHONE FASE II)	Fiscales	Suscrito	6/14/2023	Convenio suspendido por el ente rector	Construcción de vivienda de interés social del primer segmento subsidio total para la construcción de viviendas de interés social en terreno propiedad del Estado	1.018.368,00	0	0	34	0,00%	0,00%
OBSERVACIONES: El convenio se encuentra suspendido desde el 13 de diciembre de 2024, de acuerdo con la sumilla inserta en el Memorando Nro. MIDUVI-OTPSM-2024-3089-M realizado por la Subsecretaría de Vivienda.														
C	069-2023	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional NRO.069-23 (BABA Y ARCHIDONA)	AFD	Suscrito	11/10/2023	9/26/2026	Construcción correspondiente a 42 viviendas de interés social del primer segmento subsidio total para la construcción de viviendas de interés social en terreno propiedad del Estado	7.039.550,54	0	106	140	4,00%	0,00%
OBSERVACIONES: Una vez restituido el recurso, se realiza la contratación del proyecto BABA mediante contrato 049-2024, el mismo que se encuentra con acta de inicio del contrato de fecha 15 de mayo de 2025, con un avance hasta la fecha del 4%. Se ha planteado por parte de MIDUVI la suscripción de un nuevo convenio tripartito con el GAD de Archidona.														
C	007-2024	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico de Cooperación Interinstitucional y Transferencia de Recursos entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y la Empresa Pública Creamos Infraestructura	AFD	Suscrito	6/14/2024	6/14/2027	Construcción de 896 viviendas en terreno propio-1A-AFD	17.992.000,00	587	302	0	89,42%	65,51%
OBSERVACIONES: El avance de ejecución de obra de los 35 contratos anclados al convenio Nro. 007-2024 representa un promedio del 89,42%. Se encuentran con acta de recepción provisional 587 viviendas, 302 viviendas en ejecución (de la cuales se planifican la entrega de 223 viviendas en este año 2026) y 7 viviendas que no se ejecutarán por problemas técnicos, jurídicos y desistimiento de los beneficiarios. Se suscribe convenio modificatorio CONVENIO Nro. MIT-VDUSV-2025-008, cuyo objetivo es la ampliación del plazo del convenio es decir hasta 14/06/2027														
C	030-2024	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Especifico para la Ejecución de la Primera Fase del Proyecto de Viviendas en el Cantón Playas Provincia del Guayas entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, Empresa Pública de Vivienda Y Desarrollo Urbano Ep	Fiscales	Suscrito	11/29/2024	En Proceso de Cierre	Proyecto de 50 viviendas en el Cantón Playas Provincia del Guayas	1.498.747,31	0	0	50	0,00%	0,00%

TIPO	NRO DE COMPROMISO	INSTITUCIÓN	OBJETIVO DE CONVENIO	TIPOS DE FONDOS	ESTADO	INICIO	FIN	ACCIÓN REALIZADA	INVERSIÓN	NRO DE VIVIENDAS EJECUTADAS	NRO DE VIVIENDAS EN EJECUCIÓN	NRO DE VIVIENDAS POR ESTABLECER CONTRATOS	% DE EJECUCIÓN DE OBRAS	% CUMPL
OBSERVACIONES: Mediante Memorando Nro. VDUEP-GTP-2025-0539-M se solicita a la administradora de convenio por parte de MIDUVI, se indiquen las acciones correspondientes respecto a la asignación de los recursos, así como la entrega de los insumos técnicos, en cumplimiento de la cláusula Cuarta (Financiamiento), Quinta (Obligaciones) y Sexta (Plazo) de dicho instrumento legal. Se está gestionando administrativamente el cierre del convenio con el ente rector, en virtud de que no se transfirió los recursos y los insumos técnicos.														
C	006-2025	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Específico para la Ejecución de 48 viviendas Cantón Echeandía entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano Ep.	Fiscales	Suscrito	2-4-2025	13-6-2026	Proyecto de 48 viviendas en el Cantón Echeandía Provincia de Bolívar	1.499.686,80	0	0	48	0,00%	0,00%
OBSERVACIONES: Convenio suscrito 04 de abril de 2025, se encuentra suscrito el contrato Nro. 022-2025 "INGENIERIA PROCURA Y CONSTRUCCIÓN (IPC) PARA LA CONSTRUCCIÓN DE 48 VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL EN TERRENO DE PROPIEDAD DEL ESTADO, EN EL CANTÓN ECHEANDIA, PROVINCIA DE BOLÍVAR".														
C	0010-25	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio de Cooperación Interinstitucional entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, y la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano Ep.	Fiscales	Suscrito	6-9-2025	16-6-2026	Proyecto de 100 viviendas en el cantón piñas provincia de el oro	2.953.592,61	0	0	100	55,90%	0,00%
OBSERVACIONES: Convenio suscrito 08 de mayo de 2025, se encuentra suscrito el contrato Nro. 024-2025: INGENIERIA PROCURA Y CONSTRUCCIÓN (IPC) PARA LA CONSTRUCCIÓN DE 100 VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL EN TERRENO DE PROPIEDAD DEL ESTADO, EN EL CANTÓN PIÑAS, PROVINCIA DE EL ORO, el mismo que se encuentra en ejecución de contrato al 55,90%.														
C	013-2025	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio de Cooperación Interinstitucional entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, y la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano Ep.	Fiscales	Suscrito	Por definir	Por definir	Proyecto de 53 viviendas en el Cantón Manta Provincia de Manabí	1.527.925,91	0	0	53	0,00%	0,00%
OBSERVACIONES: Convenio suscrito 08 de mayo de 2025 No se puede establecer la fecha de inicio y fin, ya que de acuerdo a la cláusula de plazo del convenio, establece: tendrá vigencia de 1 año a partir de la transferencia de recursos efectivizada y los insumos técnicos entregados por el MIDUVI(hoy MIT)														
C	0011-2025	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio de Cooperación Interinstitucional entre el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, y la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano Ep.	Fiscales	Suscrito	Por definir	Por definir	Proyecto de 50 viviendas en el Cantón Portoviejo Provincia de Manabí	1.589.781,39	0	0	50	0,00%	0,00%
OBSERVACIONES: Convenio suscrito 12 de mayo de 2025 No se puede establecer la fecha de inicio y fin, ya que de acuerdo a la cláusula de plazo del convenio, establece: tendrá vigencia de 1 año a partir de la transferencia de recursos efectivizada y los insumos técnicos entregados por el MIDUVI(hoy MIT)														
C	0012-2025	MIDUVI (hoy MIT)	CONVENIO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE EL MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA, Y LA EMPRESA PÚBLICA DE VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO EP	Fiscales	Suscrito	POR DEFINIR	POR DEFINIR	Proyecto de 50 viviendas en el cantón Celica provincia de Loja	1.567.379,50	0	0	50	0,00%	0,00%
OBSERVACIONES: Convenio suscrito 12 de mayo de 2025 No se puede establecer la fecha de inicio y fin, ya que de acuerdo a la cláusula de plazo del convenio, establece: tendrá vigencia de 1 año a partir de la transferencia de recursos efectivizada y los insumos técnicos entregados por el MIDUVI(hoy MIT)														
C	CONVENIO NRO. MIT-VDUSV-2025-006	MIDUVI (hoy MIT)	Convenio Específico de Cooperación Interinstitucional entre el Ministerio de Infraestructura y Transporte y la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano ep para ejecución de viviendas en terreno	Fiscales	Suscrito	3-3-2026	3-3-2027	Proyecto de 81 viviendas en el cantón Esmeraldas provincia de Esmeraldas	2.622.587,65	0	0	81	0,00%	0,00%

TIPO	NRO DE COMPROMISO	INSTITUCIÓN	OBJETIVO DE CONVENIO	TIPOS DE FONDOS	ESTADO	INICIO	FIN	ACCIÓN REALIZADA	INVERSIÓN	NRO DE VIVIENDAS EJECUTADAS	NRO DE VIVIENDAS EN EJECUCIÓN	NRO DE VIVIENDAS POR ESTABLECER CONTRATOS	%E DE EJECUCIÓN DE OBRAS	% CUMPL
			urbanizado por el Estado, provincia de Esmeraldas											
OBSERVACIONES: Convenio suscrito 03 de diciembre de 2025 Se encuentra en fase preparatoria el proceso para contratación														
C	CONVENIO NRO. MIT-VDUSV-2025-004	MIDUVI (hoy MIT)	Para la elaboración de estudios de ingeniería básica, aprobación de tipologías, gestión presupuestaria, contratación y construcción de viviendas de interés social, dentro del primer segmento "subsidio total para construcción de vivienda de interés social en terreno de propiedad del beneficiario" y sus respectivos incentivos para la implementación y/o equipamientos de servicios, en los casos que aplique, conforme a lo previsto en el convenio marco de cooperación interinstitucional suscrito entre las partes	Fiscales	Suscrito	6-3-2026	6-3-2027	VIVIENDAS 1A	17.442.557,28	0	0	633	0,00%	0,00%
OBSERVACIONES: Convenio suscrito 20 de noviembre de 2025 Se encuentra en fase preparatoria el proceso para contratación de acuerdo a los insumos técnicos indicados por el Ente Rector														

Elaboración: Gerencia Técnica de Proyectos
 *En la columna Tipo P: Proyecto de inversión C: Convenio

8.3. SITUACIÓN EN FILIALES, UNIDADES DE NEGOCIO, SUBSIDIARIAS U OTRAS EMPRESAS

La Empresa no dispone de filiales, ni unidades de negocio o subsidiarias. Para la ejecución del presente Plan dispone de equipos técnicos en las provincias de Manabí y Guayas, que fortalecen principalmente los procesos de la Gerencia Técnica.

9. PLANIFICACIÓN DE INVERSIÓN

9.1. PROGRAMAS Y PROYECTOS DE INVERSIÓN

Actualmente, la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP no cuenta con dictámenes de prioridad vigentes cuyo período de ejecución corresponda al año 2026.

9.2. Reinversión

En función de la proyección del Plan Estratégico, los resultados específicamente en el EBITDA no representan valores que se proyecte reinversiones ya que la institución proyecta sus ingresos para solventar el gasto corriente de operación institucional.

10. PLAN FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO

10.1. OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA FINANCIERA

Objetivo empresarial: Fortalecer las capacidades Institucionales- Mantener una adecuada ejecución presupuestaria

La Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP tiene dentro de su Plan Estratégico 2025-2029 en lo referente a la perspectiva financiera el objetivo estratégico de “*Fortalecer las capacidades institucionales-Mantener una adecuada ejecución presupuestaria*”, en la estrategia.

Para alcanzar el cumplimiento de este objetivo, se ha establecido la siguiente estrategia:

- Vincular la ejecución presupuestaria con la programática asegurando una adecuada ejecución presupuestaria y el uso de los recursos.

Tabla 22. Indicadores y metas 2026

OBJETIVO EMPRESARIAL	ESTRATEGIA EMPRESARIAL	INDICADORES				LÍNEA BASE		META 2026	UNIDAD RESPONSABLE
		INDICADOR	FÓRMULA	(DISCRETO O ACUMULADO CONTINUO)	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	2025	ANUAL		
Mantener una adecuada ejecución presupuestaria.	2.5 Evaluar periódicamente la eficiencia y eficacia del gasto público, identificando oportunidades de optimización.	Porcentaje de ejecución presupuestaria institucional.	Presupuesto ejecutado / Presupuesto Codificado.	Discreto	Anual	43,45	70%		Todas las unidades

Elaborado por: Coordinación General Administrativa Financiera. VDUEP

Con la finalidad de aplicar la estrategia planteada se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

Garantizar la estabilidad financiera de la empresa:

El mantenimiento de una ejecución presupuestaria adecuada constituye un elemento esencial para preservar la estabilidad financiera de la empresa. Ello requiere una administración eficiente de ingresos y gastos, con el objeto de prevenir desviaciones presupuestarias significativas que pudieran generar riesgos financieros. Actualmente, la Empresa Pública opera con un sistema contable desactualizado. Por ello, se ha decidido avanzar hacia la implementación de un sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) que integre todas las áreas de la organización, se adapte a las necesidades específicas de la entidad e incluya la capacitación correspondiente al personal involucrado.

No obstante, considerando que no se dispone de recursos inmediatos en la partida presupuestaria “equipos, sistemas y paquetes informáticos” para el ejercicio fiscal 2026, la adquisición e implementación del ERP no podrá ejecutarse en el corto plazo. En su lugar, la entidad priorizará acciones preparatorias de bajo costo, tales como la organización de reuniones técnicas interdisciplinarias y la realización de pruebas prácticas con sistemas informáticos de acceso gratuito o institucional, destacando el Sistema de Gestión Financiera (SIGEF) y otras alternativas disponibles.

Cumplimiento de metas: Una ejecución presupuestaria adecuada permite que la empresa alcance sus objetivos y metas estratégicas. Esto es especialmente importante en el contexto de una empresa pública, ya que su misión se enfoca en proporcionar viviendas de interés social.

Optimización de recursos: La ejecución presupuestaria adecuada implica la asignación óptima de recursos. Esto permite que la empresa realice inversiones estratégicas en proyectos de viviendas, mantenga la infraestructura existente y proporcione servicios de alta calidad a sus clientes.

Reducción de Riesgos: La gestión adecuada del presupuesto ayuda a minimizar los riesgos financieros y a prevenir problemas como la falta de liquidez o la acumulación de deudas insostenibles. Esto asegura que la empresa pueda cumplir sus compromisos financieros.

Alineación con Políticas Públicas: En el caso de una empresa pública, la ejecución presupuestaria adecuada es crucial para alinearse con las políticas públicas y los objetivos gubernamentales en términos de vivienda, desarrollo urbano y bienestar social.

Mejora la toma de decisiones: Un control presupuestario sólido proporciona información valiosa para la toma de decisiones estratégicas. Permite a la alta dirección y a los

responsables de la toma de decisiones ajustar las estrategias y tomar medidas correctivas cuando sea necesario.

Sostenibilidad a largo plazo: Una ejecución presupuestaria adecuada es esencial para la sostenibilidad a largo plazo de la empresa, lo que asegura su capacidad para continuar cumpliendo su misión y prestando servicios a la comunidad en el futuro.

Efectuar costeo de viviendas ya entregadas: Entre los proyectos la ejecución presupuestaria adecuada es esencial para la sostenibilidad a largo plazo de la empresa, lo que asegura su capacidad para continuar cumpliendo su misión y prestando servicios a la comunidad en el futuro.

10.2. SUPUESTOS

Ingresos: Para la elaboración del presupuesto 2026, se consideraron los ingresos proyectados por la Gerencia de Alianzas y Negocios de la Entidad, considerando los supuestos dicha instancia, se presenta:

Tabla 23. Ingresos proyectados 2026 USD

Proyección de Ingresos Operacionales por Línea de Negocio 2026						
LÍNEA DE NEGOCIO	DETALLE DEL PRODUCTO/SERVICIO	NOMBRE ÍTEM PRESUPUESTARIO	CANTIDAD	PRECIO/COSTO	Ingresos Potenciales Netos 2026	Valor considerado para análisis financiero
1	Servicios especializados Viviendas subvencionadas	TUPE Esmeraldas y	1	-	36.290,42	36.290,42
1	Servicios especializados Viviendas subvencionadas	Casa Prefabricadas	1	-	241.363,80	241.363,80
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS – LÍNEA 1					277.654,22	277.654,22
2	Comercialización de viviendas de interés social y público	La Paz II	30	17.552,00	526.560,00	526.560,00
2	Comercialización de lotes de terreno	Lirios de Carcelén	155	15.000,00	633.333,33	633.333,33
2	Comercialización de macrolote	Pacarillacta C	1	146.608,41	146.608,41	146.608,41
2	Comercialización de macrolote	San Carlos Lote 3	1	194.835,98	194.835,98	194.835,98
2	Comercialización de macrolote	Ninallacta X	1	1.494.047,74	504.340,88	504.340,88
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS POR COMERCIALIZACIÓN					2.005.678,60	2.005.678,60
2	Alianza Estratégica	Rivotorto II - Salcedo	1	7.678.634,95	75.021,95	75.021,95
2	Alianza Estratégica	Caracoles	1	8.578.946,52	80.368,10	80.368,10
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS POR ALIANZAS ESTRATÉGICAS					155.390,05	155.390,05
2	Cesión de derechos fiduciarios	La Florida - Guayaquil	1	N/A	-	-
2	Liquidación final de valores pendientes	Torres de Eucalyptus - Quito	1	N/A	-	-
2	Ejecución de póliza de fiel cumplimiento	Acciones legales para cobro de multas impuestas	1	N/A	-	-
2	Acciones legales para cobro de multas impuestas	Balcones del Parque Inglés-Quito	1	N/A	-	-
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS POR OTROS INGRESOS					-	-
3	Servicios especializados	Museo Nacional del Ecuador	1	N/A	1.827.264,23	411.753,78
TOTAL ESTIMACIÓN DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS					1.827.264,23	411.753,78
TOTAL					\$4.265.987,10	2.850.476,65

Elaboración: Coordinación General Administrativa y Financiera

Nota Explicativa 1.- Los valores incorporados en la columna “Valor considerado para análisis financiero” corresponden a recursos proyectados con disponibilidad efectiva para la operatividad institucional y análisis de sostenibilidad financiera de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP.

Nota Explicativa 2.- Las proyecciones incorporan ingresos brutos estimados derivados de comercialización, convenios, contratos y alianzas estratégicas; no obstante, para efectos del análisis financiero institucional y proyección del EBITDA, se consideraron únicamente los valores con incidencia directa en la operatividad institucional.

Nota Explicativa 3.- Los valores registrados en el rubro “Servicios Especializados” corresponden únicamente a la utilidad estimada y recursos destinados a operatividad institucional derivados de contratos y convenios suscritos, mas no al valor bruto total de dichos instrumentos.

La siguiente proyección presenta el detalle de los principales convenios y servicios especializados identificados para el ejercicio fiscal 2026, considerando tanto el monto total estimado de ejecución de obras y estudios, como el aporte operativo proyectado para la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP.

En este contexto, el análisis permite identificar la proporción de recursos que potencialmente podrían destinarse al fortalecimiento de la operatividad institucional, considerando que gran parte de los montos proyectados corresponden a recursos comprometidos para ejecución contractual y obligaciones específicas derivadas de cada convenio o proyecto.

Tabla 24. Proyección de Ingresos por Convenios y Servicios Especializados – 2026USD

Proyección de Ingresos por Convenios y Servicios Especializados – 2026				
Contratos / Convenios	Monto Convenio (Obras o Estudios)	Monto Total (Obra + 8,4%)	Utilidad/ Aporte operativo	% Aporte
ESTUDIOS FACTIBILIDAD MUSEO MUNA	2.041.407,93	2.041.407,93	411.753,78	20,17%
TUPE ESMERALDAS	2.419.361,30	2.622.587,65	36.290,42	1,50%
CASAS PREFABRICADAS	16.090.920,00	17.442.557,28	241.363,80	1,50%
TOTAL PROYECTADO 2026	20.551.689,23	22.106.552,86	689.408,00	

10.3. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El Estado de Resultados de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP refleja la gestión financiera del ejercicio correspondiente al año 2026, vinculada tanto a la comercialización de bienes inmuebles de carácter social como a la administración y ejecución de recursos públicos destinados a programas de inversión en vivienda y desarrollo urbano.

La principal fuente de financiamiento de la entidad proviene de transferencias de capital asignadas por el Gobierno Central y otros organismos nacionales, destinadas a la ejecución de proyectos de inversión social. Estos recursos no constituyen ingresos generados bajo una lógica de rentabilidad comercial, sino asignaciones presupuestarias condicionadas al cumplimiento de objetivos de política pública.

En este contexto, la estructura de ingresos registrada en los estados financieros responde a la normativa contable aplicable al sector público, la cual reconoce las transferencias y asignaciones del Gobierno Central y recursos provenientes de convenios de cooperación interinstitucional como ingresos del ejercicio. No obstante, dichos registros no deben interpretarse como utilidades derivadas de actividades comerciales, sino como recursos administrados y ejecutados en función del objeto social de la Empresa, orientado a la implementación de políticas públicas y la ejecución de programas y proyectos de inversión.

En consecuencia, el resultado del ejercicio refleja principalmente la gestión en la ejecución de recursos públicos y el control de los costos operativos y administrativos asociados a la implementación de proyectos de inversión.

A continuación, se presenta el detalle de los ingresos operativos y transferencias proyectadas para el año 2026, con el fin de analizar su comportamiento y su incidencia en el resultado financiero del período.

Tabla 25. Estado de Resultados Proyectado
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2026 en USD

ESTADO DE RESULTADOS DE VDUEP	2026
(1) Ingresos operacionales	2.850.476,65
Servicios Especializados	689.408,00
Ventas de Inmuebles	2.005.678,60
Alianzas Estratégicas	155.390,05
Intereses y multas	-
(2) Gastos y costos operacionales (-)	4.726.528,25
Gastos operacionales (-)	3.021.701,44
Costos de ventas Inmuebles (-)	1.704.826,81
(3) Costos de producción	
(4) EBITDA (4 = 1 - 2 - 3)	-1.876.051,60
(5) Depreciaciones, Amortizaciones Operacionales (-)	21.029,18
Depreciaciones, Amortizaciones Operacionales	21.029,18
Ajustes y Actualizaciones	-
(6) Resultado Operacional (6 = 4 - 5)	-1.897.080,78
Total de ingresos no operacionales	-
(7) Otros Ingresos	-
(8) Gastos y costos no operacionales (-)	-
Otros Egresos (-)	-
(9) Resultado No Operacional (9 = 7 - 8)	-
(11) Resultado Neto (11 = 6 + 9)	-1.897.080,78
(12) Transferencias recibidas desde el Gobierno Central	22.106.552,85
(13) Transferencias entregadas a Gobierno Central	333.958,84
(14) Resultado luego de transferencias (14 = 11 + 12 - 13)	19.875.513,23

Fuente: Sistema Financiero - SYSPLAF

Elaboración: Coordinación General Administrativa, VDUEP.

Ingresos Operacionales: La proyección de los ingresos del período 2026 alcanza el monto de USD 2.850.476,65, que consideran los recursos originados por la Gerencia de Alianzas y Negocios y Gerencia Técnica de Proyectos de la Entidad, cuya meta es alcanzar la autosuficiencia financiera, a través del cumplimiento de objetivos comerciales y sociales, es decir, la misión institucional es generar beneficios a la comunidad a través de la construcción, comercialización de lotes y viviendas de interés social subvencionadas, así como la participación en la construcción de obras de infraestructura urbana complementaria en el territorio ecuatoriano para mejorar la calidad de vida de la población.

Gastos y Costos Operacionales: Conocidos como gastos de operación, son los que incurre para mantener la operatividad diaria, como los salarios, arrendamientos, servicios básicos, etc. Estos gastos son fundamentales para el funcionamiento de VDUEP y se diferencian de los gastos no operacionales, que no están directamente relacionados con la actividad

principal de la empresa. Se proyecta un valor de USD 4.726.528,25 USD en gastos corrientes de los grupos: correspondiente a Egresos en Personal a Empleados, Actualizaciones y Ajustes, Transferencias Entregadas y los Costos corresponde a aquellos incurrientes en la operatividad.

Depreciaciones, Amortizaciones Operacionales: En este rubro se registra el gasto proyectado correspondiente al reconocimiento contable de las depreciaciones en el estado de resultados considerando como base la variación registrada en el estado de situación financiera en la cuenta depreciación acumulada de los años 2024 - 2025 e información de bajas, posteriormente se realizó una proyección lineal considerando bajas y adquisiciones de activos.

Resultado Operacional: Corresponde al resultado obtenido de la diferencia calculada entre los ingresos operacionales y los gastos y costos operacionales el cual asciende al valor de USD. -1.897.080,78

Otros Ingresos: No se proyectan otros ingresos debido a que son recursos eventuales sobre los que existe una incertidumbre en su recaudación

Ingresos por Transferencias recibidas de Gobierno Central: El valor proyectado por este concepto es de USD. 22.106.552,85 que corresponde a los recursos que se prevé recibir por transferencias desde el Gobierno Central para la ejecución de convenios suscritos para construcción de viviendas de interés social.

Egresos Por Transferencias Entregadas Al Gobierno Central: En este rubro se registra los valores por "aporte del cinco por mil", es una forma de recaudación de fondos para el Estado, específicamente a través del Banco Central del Ecuador. Este aporte se aplica a las Empresas Públicas, por el periodo del 2026 su monto es por USD 333.958, 84.

10.4. Proyección EBITDA 2026

La proyección del EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) constituye un instrumento fundamental para evaluar la sostenibilidad financiera y la capacidad operativa de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP durante el período 2026.

En el presente análisis, la proyección del EBITDA se construye a partir de la estimación de los ingresos generados por las principales fuentes institucionales como la comercialización ,de inmuebles, la prestación de servicios especializados y la participación en alianzas estratégicas, así como de los costos de ventas y gastos operacionales necesarios para su ejecución.

Los resultados obtenidos evidencian la relación entre la capacidad de generación de ingresos y la estructura de costos institucional, permitiendo identificar tendencias en la eficiencia operativa y en la sostenibilidad económica de la empresa. En este sentido, el EBITDA proyectado se constituye en un insumo clave para la toma de decisiones estratégicas, la planificación financiera y la definición de mecanismos de inversión y reinversión.

A continuación, se presenta el análisis EBITDA proyectado para el período 2026:

Tabla 26. EBITDA 2026

EBITDA	2026
(1) Ingresos operacionales	2.850.476,65
Servicios Especializados	689.408,00
Ventas de Inmuebles	2.005.678,60
Alianzas Estratégicas	155.390,05
Intereses y multas	
(2) Gastos y costos operacionales (-)	4.726.528,25
Gastos operacionales (-)	3.021.701,44
Costos de ventas Inmuebles (-)	1.704.826,81
(3) Costos de producción	
(4) EBITDA (4 = 1 – 2 – 3)	-1.876.051,60

Elaborado por: Coordinación General Administrativa Financiera. VDUEP

Para efectos del análisis del resultado neto, se considera que la estructura actual de ingresos y gastos evidencia un resultado negativo en el período proyectado 2026, debido a la limitada generación de ingresos operacionales frente a los gastos institucionales.

En este contexto, se prevé realizar gestiones ante el Ministerio de Economía y Finanzas para la obtención de recursos fiscales que permitan cubrir parcialmente los gastos permanentes de la institución, particularmente a partir del segundo semestre del año 2026.

Es importante señalar que dichas asignaciones no se encuentran incorporadas como ingresos en la presente proyección, por lo que su materialización dependerá de la disponibilidad fiscal y de la aprobación correspondiente por parte del ente rector de las finanzas públicas.

Adicionalmente, se estima mantener controlado el nivel de gasto operacional mediante la aplicación de medidas de austeridad vigentes y acciones de eficiencia institucional, tales como la restricción de nuevas contrataciones, control de horas extras y viáticos, optimización del consumo de combustible y servicios tecnológicos complementarios, reducción de gastos administrativos no esenciales, priorización de adquisiciones indispensables, así como el seguimiento permanente a la ejecución presupuestaria, evitando incrementos en la masa salarial así como el numérico institucional autorizado por el Ministerio de Economía y Finanzas y priorizando únicamente aquellos gastos

estrictamente necesarios, urgentes y alineados a la operatividad institucional en el uso de los recursos, evitando incrementos en la masa salarial y priorizando únicamente aquellos gastos estrictamente necesarios, urgentes y alineados a la operatividad institucional.

En paralelo, la institución implementará estrategias orientadas a fortalecer la generación de ingresos de autogestión, mediante la ampliación del giro de negocio y la prestación de servicios técnicos especializados, con el fin de reducir progresivamente la dependencia de financiamiento externo. En este marco, las gestiones ante el Ministerio de Economía y Finanzas se plantean como una medida de apoyo temporal, estimada para un periodo aproximado de dos años y medio a partir del segundo semestre de 2026, mientras se consolidan las acciones institucionales orientadas a mejorar la generación de ingresos y la capacidad financiera de la empresa.

El rubro otros ingresos señalados por la Gerencia de Alianzas y Negocios no se consideran en el estado de resultados debido a que los conceptos detallados corresponden a multas impuestas a proveedores y litigios en desarrollo que de ser favorables no se registrarían como ingreso debido a que, al ser resultado de la ejecución de un proyecto que se encuentra bajo un convenio con un tercero, estos posibles recursos se considerarían como una compensación al gasto que se incurrió a fin de no afectar ni confundir recursos de terceros resultantes de convenios en los que la empresa cumple el rol de intermediario y no beneficiario directo.

10.5. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 27 Flujo de caja 2026.

VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO EP	31/1/2026	29/2/2026	31/3/2026	30/4/2026	31/5/2026	30/6/2026	31/7/2026	31/8/2026	30/9/2026	31/10/2026	30/11/2026	31/12/2026
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	35.798.695,93	35.732.157,23	56.193.951,05	56.201.163,15	56.084.771,35	54.750.912,71	53.417.054,07	52.725.502,73	51.368.144,09	50.034.285,45	46.323.828,81	43.268.002,14
INGRESOS DE EFECTIVO	16.311,00	20.780.137,70	518.323,32	500.000,00	994.149,82	994.149,82	1.657.607,40	994.149,82	994.149,82	994.149,82	1.657.607,40	994.149,82
Fuentes Operacionales	16.311,00	20.780.137,70	518.323,32	500.000,00	994.149,82	994.149,82	1.657.607,40	994.149,82	994.149,82	994.149,82	1.657.607,40	994.149,82
Abono de compra de casa / terreno	16.311,00	500,00	18.323,32	-	494.149,82	494.149,82	494.149,82	494.149,82	494.149,82	494.149,82	494.149,82	494.149,82
Convenio Legalmente suscrito	-	20.779.637,70	-	-	-	-	663.457,58	-	-	-	663.457,58	-
Otros Ingresos	-	-	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
EGRESOS DE EFECTIVO	82.849,70	318.343,88	511.111,22	616.391,80	2.328.008,46	2.328.008,46	2.349.158,74	2.351.508,46	2.328.008,46	4.704.606,46	4.713.434,06	4.825.738,78
USOS OPERACIONALES	65.718,60	308.662,52	228.766,32	223.793,39	324.255,51	324.255,51	324.255,51	347.755,51	324.255,51	324.255,51	333.083,11	474.385,94
Gastos en Personal	41.413,61	284.752,92	181.653,56	168.593,03	170.370,18	170.370,18	170.370,18	193.870,18	170.370,18	170.370,18	179.197,78	279.818,89
Bienes y Servicios de Consumo	1.043,73	623,49	22.335,21	15.690,84	88.607,66	88.607,66	88.607,66	88.607,66	88.607,66	88.607,66	88.607,66	129.289,38
Otros Gastos Corrientes	23.261,26	23.286,11	24.777,55	39.509,52	65.277,67	65.277,67	65.277,67	65.277,67	65.277,67	65.277,67	65.277,67	65.277,67
USOS DE PRODUCCIÓN INVERSIÓN Y CAPITAL	17.131,10	9.681,36	282.344,90	392.598,41	2.003.752,95	2.003.752,95	2.024.903,23	2.003.752,95	2.003.752,95	4.380.350,95	4.380.350,95	4.351.352,84
Gastos en Personal para Inversión	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bienes y Servicios para Inversión	17.131,10	9.681,36	282.344,90	392.598,41	1.820.290,93	1.820.290,93	1.820.290,93	1.820.290,93	1.820.290,93	4.013.426,91	4.013.426,91	3.984.418,86
Otros Gastos de Inversión	-	-	-	-	183.462,02	183.462,02	183.462,02	183.462,02	183.462,02	366.924,04	366.924,04	366.933,98
Inversiones en Bienes de Larga Duración	-	-	-	-	-	-	21.150,28	-	-	-	-	-
USOS DE FINANCIAMIENTO					-	-	-	-	-	-	-	-
Obligaciones no Reconocidas ni Pagadas en Años Anteriores - Cta. 21399	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO FINAL DEL EFECTIVO	35.732.157,23	56.193.951,05	56.201.163,15	56.084.771,35	54.750.912,71	53.417.054,07	52.725.502,73	51.368.144,09	50.034.285,45	46.323.828,81	43.268.002,14	39.436.413,18

Elaborado por: Coordinación General Administrativa Financiera. VDUEP

Cabe indicar que, la fuente de registro del inicial de caja 2026 corresponde al saldo bancario a diciembre 2025.

10.6. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS

La proyección del Estado de Situación Financiera para el período 2026 se ha realizado bajo un enfoque conservador, considerando la naturaleza de financiamiento institucional y las restricciones en la generación de ingresos de libre disponibilidad.

El Estado de Situación Financiera correspondiente al ejercicio 2026 refleja la posición económica y patrimonial de la Empresa, evidenciando la composición de sus activos, pasivos y patrimonio en función de la ejecución de programas y proyectos de inversión pública

En efecto, se proyecta que los recursos inicialmente mantenidos en inversiones financieras sean transferidos progresivamente hacia efectivo y equivalentes de efectivo, con el objetivo de mejorar la liquidez institucional y garantizar la cobertura de las obligaciones operativas.

A continuación, se presenta el Estado de Situación Financiera proyectado para el ejercicio 2026:

Tabla 28 Estado de Situación Financiera Proyectada.
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2026

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	2026
ACTIVOS	406.662.102,07
Activos Corrientes	406.565.843,81
Efectivo y Equivalentes Efectivo	39.436.413,18
Inversiones Financieras y débitos del Tesoro	10.000.000,00
Cuentas y Documentos por Cobrar	394.940,42
Activos Por Otros Corrientes/Recursos Préstamo Del Exterior	840.408,49
Inventarios	338.797.373,88
Gastos pagados por Anticipados	17.079.507,88
Existencias para consumo corriente e inversión	17.199,96
Activos No Corrientes	96.258,26
Bienes Muebles	279.440,18
Depreciación Acumulada	-183.181,92
PASIVOS	176.881.148,87
Pasivos Corrientes	31.425.191,83
Obligaciones Instituciones Financieras	-
Otros Pasivos Corrientes	31.425.191,83
Pasivos No Corrientes	145.455.957,04
Crédito Diferidos	145.455.957,04
PATRIMONIO	229.780.953,20
Patrimonio Acumulado	229.780.953,20
Patrimonio Público	30.413.847,20
Resultados de Ejercicios Anteriores	172.914.915,08
Resultado del Ejercicio	-1.897.080,78
Infraestructura Publica	28.349.271,70
PASIVO + PATRIMONIO	406.662.102,07

Elaboración: Coordinación General Administrativa, VDUEP.

Fuente: Sistema SYSPLAF

ACTIVOS:

Efectivo y sus Equivalentes: (USD 39.436.413,18). En este grupo se contempla el valor disponible proyectado en las cuentas corrientes mantenidas en el Banco Central del Ecuador, así como los recursos en caja chica y fondos a rendir.

Inversiones Financieras y débitos del Tesoro: (USD 10.000.000,00). Se contempla el valor pendiente por recuperar correspondiente al débito realizado por el Ministerio de Economía y Finanzas en el año 2024 de 15 millones.

Cuentas y Documentos por Cobrar: (USD 394.940,92). Corresponde a valores generados por ingresos operacionales relacionados con la actividad económica de la Institución. Lo relacionado con cuentas por cobrar corresponde a los litigios revelados por la Gerencia de Alianzas y Negocios no se han registrado como cuentas por cobrar debido a que no se tiene una cuantía determinada que permita el reconocimiento de un activo, en cuanto se emita una sentencia judicial o una resolución administrativa en firme, se contaría con la característica fundamental para registrar esta cuenta.

Activos Por Otros Corrientes/Recursos Préstamo Del Exterior: (USD 840.408,49) Corresponde principalmente a valores determinados en las liquidaciones económicas generadas por terminación de contratos.

Inventarios de Productos en Proceso y/o inventarios de Proyectos: (USD 338.797.373,88). En este grupo se considera las obras en proceso e inventarios asociados a proyectos de vivienda e infraestructura acorde con la naturaleza institucional, como Empresa ejecutora de programas de inversión pública.

Gastos pagados por Anticipados: (USD 17.079.507,88). Corresponde al saldo pendiente de devengar de anticipos entregados a Contratistas y Proveedores relacionados con los contratos de ejecución de proyectos de vivienda e infraestructura.

Existencias para consumo corriente e inversión: (USD 17.199,96). En este grupo se consideran las existencias de inventarios correspondiente a materiales de oficina, materiales de aseo, y prendas de protección.

Bienes muebles y depreciación acumulada Valor Neto: (USD 96.258,26). En este grupo se considera los bienes para uso institucional relacionado con vehículos, mobiliario y equipos y sistemas informáticos.

PASIVOS:

Obligaciones Instituciones Financieras: (USD 0,00). La Entidad prevé cumplir oportunamente con las obligaciones mantenidas con terceros, motivo por el cual no se proyecta valores en este grupo contable.

Otros Pasivos Corrientes: (USD 31.425.191,83). Corresponde a recursos recibidos para la ejecución de los convenios suscritos relacionados con la realización de los proyectos de vivienda e infraestructura, los cuales serán liquidados una vez concluido el convenio.

Crédito Diferidos: (USD 145.455.957,04). Valores originados de pasivos transferidos por liquidación de convenios interinstitucionales y empresas públicas relacionadas con el giro de negocio de la Entidad.

PATRIMONIO:

El patrimonio institucional se encuentra constituido principalmente por transferencias patrimoniales recibidas de empresas públicas liquidadas, así como de bienes inmuebles transferidos a favor de la institución para la construcción de proyectos inmobiliarios y de infraestructura. Adicionalmente en este grupo contable se incluye los resultados de ejercicios anteriores y el generado en el ejercicio actual (2026), conforme el siguiente detalle:

Tabla 29. Patrimonio

PATRIMONIO	229.780.953,20
Patrimonio Público	30.413.847,20
Resultados de Ejercicios Anteriores	172.914.915,08
Resultado del Ejercicio	-1.897.080,78
Infraestructura Publica	28.349.271,70

Del análisis de la estructura presupuestaria y financiera institucional se evidencia que, si bien el presupuesto codificado mantiene equilibrio entre ingresos y gastos, una parte significativa de los recursos institucionales corresponde a transferencias y convenios con destino específico para la ejecución de proyectos y programas de inversión.

En este contexto, los ingresos permanentes y recursos de autogestión de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP no permiten cubrir integralmente los gastos corrientes y operativos institucionales, generándose una brecha financiera entre los recursos de libre disponibilidad y las obligaciones operativas permanentes.

Asimismo, se determina que una parte importante de los recursos presupuestarios institucionales se encuentra comprometida para la ejecución de convenios, contratos y proyectos específicos, cuyos recursos presentan restricciones de uso y no pueden destinarse al financiamiento del gasto corriente institucional.

Por tanto, se evidencia la necesidad de revisar y reestructurar progresivamente la composición presupuestaria institucional, a fin de que refleje de manera más consistente la realidad financiera, operativa y la disponibilidad efectiva de recursos para cobertura de obligaciones permanentes.

En este marco, la sostenibilidad operativa institucional requiere fortalecer progresivamente los mecanismos de generación de ingresos propios y de libre disponibilidad, ampliar líneas de negocio institucional y gestionar fuentes complementarias de financiamiento.

10.7. PRESUPUESTO INSTITUCIONAL 2026

Con resolución No. VDUEP-001-2026 suscrita el 30 de enero de 2026 el Directorio de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP resuelve aprobar el presupuesto institucional correspondiente al periodo 2026 el valor de USD 36.063.726,73.

Mediante resolución No. VDUEP-003-2026 emitida el 31 de marzo de 2026 el Directorio de la Empresa Pública de Vivienda y Desarrollo Urbano EP resuelve reformar el presupuesto institucional aprobado de USD 36.063.726,73 a USD 66.622.360,29.

Considerando lo expuesto, es pertinente indicar que el presupuesto institucional actualizado asciende al monto de USD 66.622.360,29 equilibrado en ingresos, así como en costos y gastos.

10.8. OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA ADMINISTRATIVA TALENTO HUMANO

A continuación, se muestra el indicador y meta del Plan Estratégico de la institución para el desarrollo de este objetivo:

Tabla 30: Indicadores y metas 2026

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA EMPRESARIAL	INDICADORES				LÍNEA BASE	META 2026					UNIDAD RESPONSABLE	PROGRAMAS / PROYECTOS
		INDICADOR	FÓRMULA	(DISCRETO O ACUMULADO CONTINUO)	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	2025	IT	IIT	IIIT	IVT	ANUAL		
5. Incrementar la eficiencia del Recurso Humano	5.1 Capacitar al personal	Número de servidores capacitados	Sumatoria de servidores capacitados	Discreto	Trimestral	70	79	79	79	79	79	Administrativa	Capacitaciones trimestrales

Elaborado por: Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica - VDUEP

La VDUEP ha planificado brindar al menos un taller de capacitación para el personal en cada trimestre.

10.9. OBJETIVO EMPRESARIAL – PERSPECTIVA ADMINISTRATIVA PROCESOS

A continuación, se muestra el indicador y meta del Plan Estratégico de la institución para la mejora de procesos de la Institución:

Tabla 31: Indicadores y metas PEE2025-2029

OBJETIVO VO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA EMPRESARIAL	INDICADORES				LÍNEA BASE	META 2026			UNIDAD RESPONSABLE	PROGRAMAS / PROYECTOS
		INDICADOR	FÓRMULA	(DISCRETO O ACUMULADO CONTINUO)	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	2025	IIIT	IVT	ANUAL		
6. Incrementar la capacidad operativa de la empresa	6.3 Fortalecer la capacidad operativa institucional mediante la estandarización, control y mejora continua de procesos, incorporando mecanismos de coordinación interinstitucional que permitan reducir tiempos de ejecución y mejorar la eficiencia en la gestión.	Número de procesos y servicios institucionales aprobados	Sumatoria total de las operaciones	Discreta	Semestral	27	1	1	29	Planificación y Gestión Estratégica	Lo considero es lo siguiente: administración de pólizas y contratos de modelos asociativos

Elaborado por: Coordinación General de Planificación. VDUEP

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Tabla 32: Matriz de evaluación de Riesgos

LÍNEA DE NEGOCIO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	DISPARADOR DEL RIESGO	VALORACIÓN		PLAN DE ACCIÓN	COSTO PLAN DE ACCIÓN (USD)	CONSECUENCIA DE LA MATERIALIZACIÓN DEL RIESGO	UNIDAD RESPONSABLE
			PROBABILIDAD	IMPACTO				
Línea de negocios No. 1.- construcción y reconstrucción de viviendas subvencionadas 100%	No se dispone oportunamente de la priorización de los terrenos y las correspondientes fichas técnicas	Se reporta inconvenientes en las condiciones de los terrenos	60%	100%	Identificar a través del Plan regulador emitido por el GAD Municipal local la viabilidad del predio. Acogerse a los informes de idoneidad de los terrenos entregados por el MIT y el GAD a través de los convenios de cooperación entre estas dos instituciones. Previo a la suscripción de convenios y contratos se verificarán que se cuente con los informes mediante los cuales motive la celebración de los referidos instrumentos de las partes intervinientes, en los cuales conste las condiciones, necesidad institucional y términos bajo los cuales operaría las obligaciones de las partes o la cooperación interinstitucional. Se verificarán que se cuente con la documentación e información que determine la reglamentación expedida para la celebración de los contratos y convenios por el MIT, para la calificación del predio en el cual se va ejecutar el proyecto de vivienda; se debe contar con la documentación que determina el Reglamento del Banco de Suelo, en el Artículo 26.	0	No se pueden construir la totalidad de viviendas contempladas en los diversos convenios para la ejecución de viviendas. La ejecución de estudios técnicos en predios que no han sido debidamente definidos genera un uso ineficiente de los recursos y del capital humano asignado.	GERENCIA TÉCNICA
	No disponer oportunamente de los recursos financieros necesarios para la ejecución del programa	Retraso en la obtención de recursos	90%	100%	Reuniones con la Gerencia Técnica para cumplir con los requerimientos ante MIT y MEF para recibir la asignación de los recursos correspondientes de los convenios firmados	0	Paralización de obras, por lo tanto, afecta a la ejecución presupuestaria	GERENCIA ADMINISTRATIVA FINANCIERA

LÍNEA DE NEGOCIO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	DISPARADOR DEL RIESGO	VALORACIÓN		PLAN DE ACCIÓN	COSTO PLAN DE ACCIÓN (USD)	CONSECUENCIA DE LA MATERIALIZACIÓN DEL RIESGO	UNIDAD RESPONSABLE
			PROBABILIDAD	IMPACTO				
Línea de negocios 2, se refiere a la promoción, comercialización de viviendas de interés social y público, comercialización de lotes, prestación de servicios especializados, recuperación de valores de inversión de la empresa, y desarrollo de planes, programas y proyectos urbanísticos integrales de vivienda y de mejora del hábitat a nivel nacional a través de modelos asociativos y de negocio de acuerdo con los instructivos y reglamentos aprobados.	Los clientes potenciales para la adquisición de vivienda de interés social no son sujetos de crédito.	Cientes no son sujetos de crédito	70%	100%	Políticas de crédito directo de la VDUEP, flexibles acordes a los estratos socioeconómicos.	0	No cumplimiento de las metas comerciales	Gerencia de Alianzas y Negocios
	Poco interés del sector privado para establecer alianzas estratégicas con la VDUEP para el desarrollo de proyectos inmobiliarios	Falta de estudios o proyecciones financieras precisas	30%	100%	Mesas de trabajo previas con posibles aliados estratégicos para identificar diversos escenarios de rentabilidad atractivos	0	No cumplimiento de las metas comerciales	Gerencia de Alianzas y Negocios
	Demoras en aprobación para la constitución del Fideicomiso por parte del Ministerio de Economía y Finanzas	Aprobación para la constitución de Fideicomisos por parte del Ministerio de Economía y Finanzas	50%	100%	Planteamiento de talleres y/o reuniones a fin de que se apruebe el Modelo de Negocio propuesto para el desarrollo de Alianzas Estratégicas	0	No ejecución de los proyectos inmobiliarios	Gerencia de Alianzas y Negocios
Línea de negocios 3, se pretende ejecutar, está orientada a generar ingresos a través de la participación de la empresa en la ejecución de proyectos de equipamiento urbano	No se identifican los proyectos de equipamiento urbano rentables para la VDUEP	Mecanismos de ejecución no claros o confusos.	50%	100%	Reuniones con equipos técnicos y jurídicos para identificar los mecanismos de cooperación y ejecución.	0	No se pueden construir la totalidad de proyectos urbanos complementarios al hábitat	Gerencia de Alianzas y Negocios
	No disponer oportunamente de los recursos financieros necesarios para la ejecución de los proyectos de equipamiento urbano	Retraso en la obtención de recursos o en la ejecución de los compromisos adquiridos	70%	100%	Seguimiento ante las instancias correspondientes para la asignación de recursos.	0	Paralización de obras	Gerencia de Alianzas y Negocios

Fuente: Gerencia Técnica / Gerencia Alianzas y Negocios
Elaborado por: Coordinación General de Planificación. VDUEP.

CUADRO RESUMEN

A continuación, se muestra un cuadro resumen de metas e indicadores del Plan General de Negocios, Expansión e Inversión 2026

Tabla 33: Cuadro resumen de Indicadores

PLAN ESTRATÉGICO EMPRESARIAL			PLAN GENERAL DE NEGOCIOS, EXPANSIÓN E INVERSIÓN 2026														
PERSPECTIV A	OBJETIVO ESTRATÉGIC O	ESTRATEGIA EMPRESARIAL	PLANIFICACIÓN DE NEGOCIO			INDICADORES				LÍNEA BASE	METAS					RESPONSABLE	PROGRAMAS/ PROYECTOS / ACTIVIDADES
			LÍNE A DE NEG OCIO	OBJETIVO EMPRESARIAL	ESTRATEGI A NEGOCIO/ PRODUCTO	INDICADOR	FÓRMULA	CONFIGURACIÓ N (DISCRETO O ACUMULADO CONTINUO)	FRECUENCI A DE MEDICIÓN	2025	I T	II T	III T	IV T	ANUAL		
Estratégica	1. Incrementar la sostenibilidad financiera de la empresa	1.2. Incrementar las ventas de los bienes de la empresa	2	Comercializar viviendas de interés social/público, lotes, e implementar proyectos urbanísticos integrales de vivienda y mejoramiento del hábitat por mecanismos de autogestión y modelos asociativos	Producto 1 Producto 2	Ingreso por venta de bienes	Sumatoria total de las operaciones	Acumulado	Semestral	271.708,0 0		1.002.839,3 0		2.005.678,6 0	2.005.678,6 0	Marketing y Comercializació n	Comercialización de viviendas de interés social y público y Venta de Lotes Individuales y Macrolotes
Estratégica	1. Incrementar la sostenibilidad financiera de la empresa	1.3. Incrementar los servicios especializados, articulando su desarrollo con la gestión normativa y regulatoria necesaria para garantizar su operatividad y sostenibilidad. 1.4. Incrementar servicios de equipamiento urbano.	3	Generar ingresos mediante la planificación, ejecución y gestión integral de proyectos urbanos, ofertando servicios de estudios, diseño, construcción, fiscalización y gestión habitacional.	Producto 1 Producto 2 Producto 3 Producto 4	Ingresos por servicios especializados	Sumatoria de los montos nominales estipulados en los contratos/convenio s	Discreto	Anual	-					1.827.264,2 3	Inversión y Negocios	Convenio Universidad Pública Santo Domingo de los Tsáchilas y Museo Nacional del Ecuador
Estratégica	1. Incrementar la sostenibilidad financiera de la empresa	1.2. Incrementar las ventas de los bienes de la empresa	2	Comercializar viviendas de interés social/público, lotes, e implementar proyectos	Producto 1 Producto 2	Nro. de campañas de publicidad y propaganda	Sumatoria de campañas ejecutadas	Discreto	Semestral	0		1		2	3	Marketing y Comercializació n	Campañas de publicidad y propaganda

				urbanísticos integrales de vivienda y mejoramiento del hábitat por mecanismos de autogestión y modelos asociativos												
Estratégica	3. Incrementar alianzas estratégicas con promotores inmobiliarios públicos y privados.	3.1. Establecer alianzas con aliados públicos y privados, nacionales o internacionales para ejecutar programas o proyectos soluciones problemáticas sociales en materia de hábitat y desarrollo urbano y al mismo tiempo genere ingresos operacionales para la empresa	2	Comercializar viviendas de interés social/público, lotes, e implementar proyectos urbanísticos integrales de vivienda y mejoramiento del hábitat por mecanismos de autogestión y modelos asociativos	Producto 3	Número de alianzas estratégicas suscritas por programas/proyectos de vivienda y desarrollo urbano	Total de alianzas estratégicas	Discreto	Anual	-					Inversión y negocios	Alianza Estratégica Caracoles - Betania
Estratégica	3. Incrementar alianzas estratégicas con promotores inmobiliarios públicos y privados.	3.1. Establecer alianzas con aliados públicos y privados, nacionales o internacionales para ejecutar programas o proyectos soluciones problemáticas sociales en materia de hábitat y desarrollo urbano y al mismo tiempo genere ingresos operacionales para la empresa	2	Comercializar viviendas de interés social/público, lotes, e implementar proyectos urbanísticos integrales de vivienda y mejoramiento del hábitat por mecanismos de autogestión y modelos asociativos	Producto 3	Nro. de manifestaciones de interés aprobadas	Suma de manifestaciones de interés aprobadas	Discreto	Semestral	1	1	2	3		Inversión y Negocios	Alianza Estratégica Caracoles - Betania
Planificación	2. Mantener una adecuada ejecución presupuestaria	2.5. Evaluar periódicamente la eficiencia y eficacia del gasto público, identificando oportunidades de optimización.	N/A	Mantener una adecuada ejecución presupuestaria	2.5 Evaluar periódicamente la eficiencia y eficacia del gasto público, identificando oportunidades de	Porcentaje de ejecución presupuestaria institucional.	Porcentaje de ejecución presupuestaria anual	Discreto	Anual	43,45%				70%	Todas unidades	Toda la institución

					optimización												
Estratégico	4. Incrementar el número de Viviendas de Interés Social en el Ecuador entregadas en función del Plan Nacional de Desarrollo	4.4 Ventaja Competitiva: Explotar la agilidad del Régimen Especial para reducir tiempos de contratación, y establecer convenios con gremios, asociaciones y colegios.	1	Construir, reconstruir, ampliar y mejorar viviendas 100 % subvencionadas por el Estado	Producto 1 Producto 2	Número de Viviendas de Interés Social nuevas entregadas	Sumatoria de Viviendas de Interés Social entregadas	Acumulado continuo	Trimestral	1.592	306	556	1.203	326	2.391	Gerencia técnica de proyectos	Convenios que se indican en la parte pertinente
Estratégico	4. Incrementar el número de Viviendas de Interés Social en el Ecuador entregadas en función del Plan Nacional de Desarrollo	4.4 Ventaja Competitiva: Explotar la agilidad del Régimen Especial para reducir tiempos de contratación, y establecer convenios con gremios, asociaciones y colegios.	1	Construir, reconstruir, ampliar y mejorar viviendas 100 % subvencionadas por el Estado	Producto 3	Número de obras complementarias	Sumatoria de obras complementarias	Acumulado continuo	Trimestral	0				1	1	Gerencia técnica de proyectos	Obras complementarias Guayaquil de Mis Amores
Estratégica	5. Incrementar la eficiencia del Recurso Humano	5.1 Capacitar al personal	N/A	Incrementar la eficiencia del Recurso Humano	N/A	Número de servidores capacitados	Sumatoria de servidores capacitados	Discreto	Trimestral	70	79	79	79	79	79	Admirativa	Se planifica una capacitación trimestral
Procesos	6. Incrementar la capacidad operativa de la empresa	6.3 Fortalecer la capacidad operativa institucional mediante la estandarización, control y mejora continua de procesos, incorporando mecanismos de coordinación interinstitucional que permitan reducir tiempos de ejecución y mejorar la eficiencia en la gestión.	N/A	Incrementar la capacidad operativa de la empresa	N/A	Número de procesos y servicios institucionales aprobados	Sumatoria de procesos y servicios institucionales	Discreto	Semestral	27		1		19	29	Planificación y Gestión Estratégica	Los procesos considerados son Administración de pólizas y contratos de modelos asociativos

Elaborado por: Coordinación General de Planificación. VDUEP

11. SEGUIMIENTO AL PGNEI 2026

En cumplimiento de la Resolución Nro. VDUEP-002-2025, la Gerencia General elabora un informe de gestión de manera trimestral. En este marco, la Coordinación General de Planificación y Gestión Estratégica solicita a las áreas administrativas un informe que reporte los avances de todos los indicadores y metas del Plan Estratégico Empresarial 2025-2029 y del presente Plan General de Negocios, Expansión e Inversión 2026 que les correspondan. Tras su revisión y análisis, el informe se envía al Directorio para su aprobación y luego se socializa con las áreas administrativas para su aplicación en la gestión institucional.

12. GLOSARIO

- **VDUEP:** Vivienda y Desarrollo Urbano EP
- **GAD:** Gobierno Autónomo Descentralizado
- **EP:** Empresa Pública
- **OEE:** Objetivo Estratégico Empresarial
- **Benchmarking:** Herramienta que permite la comparación entre empresas de varios factores y variables con la finalidad de determinar un plan de mejoras a implementarse en la empresa que efectúa el análisis.
- **Alianza Estratégica:** Modelo de negocio mediante el cual EPCV busca un aliado estratégico para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, de acuerdo con las normas, reglamentos y demás normativa desarrollada para este fin.
- **Habilitación Urbana:** Se considera como habilitación urbana a la preparación técnica, urbana y de infraestructura del suelo con fines de desarrollo de vivienda.
- **EBITDA:** Siglas en inglés de *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*, traducido al español como “Beneficios Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización”, es una medida de la rentabilidad operativa de una empresa.
- **SYSPLAF:** Sistema Financiero y Contable de la VDUEP

13. FIRMAS DE RESPONSABILIDAD

	<i>Responsable</i>	<i>Firma</i>
Consolidado y revisado por:	<i>Nestor Flores, Coordinador General de Planificación y Gestión Estratégica</i>	
Validado por:	<i>Mario Cantos, Gerente General</i>	



**REPÚBLICA
DEL ECUADOR**

www.viviendaydesarrollourbano.gob.ec