

**UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

Carrera: Administración de Empresas

Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial

TEMA:

“Estudio de factibilidad para la creación de un Proyecto Inmobiliario en la ciudad de Quito, mediante la figura de un Fideicomiso Mercantil, Caso: Edificio Clifford”

AUTOR:

María Fernanda Merizalde Zaldumbide

DIRECTOR:

Ing. Pedro Montero Tamayo

Quito, marzo del 2011

DECLARACION

Yo, **MARIA FERNANDA MERIZALDE ZALDUMBIDE**, declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Quito, Marzo ,1, 2011

María Fernanda Merizalde Zaldumbide

AGRADECIMIENTOS

Durante este tiempo de la lucha constante, de gratas vivencias, de momentos de éxitos y también de angustias y desesperanza para poder cumplir mis objetivos y así poder alcanzar uno de mis mas grandes anhelos, culminar mi carrera, estuvieron personas que me ayudaron a superarme y es por ello que debo agradecer este triunfo a quienes en todo momento me llenaron de amor y apoyo, y por sobre todo me brindaron su amistad

A Dios por estar siempre conmigo cuidándome, dándome la paciencia y fortaleza para seguir adelante en las adversidades, permitiéndome alcanzar mis objetivos y metas propuestas.

A mis Padres, por todo el amor y apoyo incondicional a lo largo de mi vida, por todas aquellas noches de desvelo, por sus buenos consejos, por enseñarme a luchar por lo que quiero, por toda su preocupación. Lo que soy ahora y lo que he logrado en el transcurso de mi vida profesional, estudiantil y personal se los debo a ustedes.

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

A la Universidad Politécnica Salesiana por la educación de calidad que se imparte basados en la ayuda social, pero especialmente a mi director Ing. Pedro Montero Tamayo por toda la paciencia, apoyo y asesoría incondicional en todo momento.

A mi novio y mejor amigo Pato, porque me demostró que las personas llegan en el momento preciso y dejan lecciones de vida... que con su paciencia, apoyo y amor me ha dado las fuerzas para no decaer y seguir adelante.

A mi familia y a todos quienes de alguna u otra manera han contribuido a culminar esta etapa estudiantil de una manera exitosa.

A todos ustedes gracias...

María Fernanda.

DEDICATORIA

La concepción de este proyecto está dedicada a Dios por darme día con día la oportunidad de disfrutar de la vida junto a los seres que amo.

A mis padres, pilares fundamentales en mi vida. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora. Su amor, tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar.

A mi hermanita, por estar ahí en los momentos más difíciles y demostrarme que siempre podré contar con ella.

También dedico este proyecto a mi novio, Pato, amigo inseparable de cada jornada. El representó gran esfuerzo y tesón en momentos de decline y cansancio.

A ellos este proyecto, que sin ellos, no hubiese alcanzado la consecución del presente trabajo.

María Fernanda.

RESUMEN EJECUTIVO

El sector de la construcción ha incrementado su participación en la economía del Ecuador en una forma considerable en los últimos años, desde la dolarización el interés del común de las personas en adquirir inmuebles ha sitiado al sector, entre los más apetecidos por inversionistas tanto nacionales y extranjeros.

Paralelamente a esto encontramos que el Fideicomiso Mercantil Inmobiliario por sus virtudes se ha convertido en un mecanismo idóneo para el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios.

Debido al apogeo que ha tenido el sector de la construcción en los últimos años, y que este mecanismo legal como es el Fideicomiso Mercantil, se ha constituido en una de las herramientas mas usadas como medio para el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios, se ha creído necesario realizar un estudio referente al análisis financiero de la conveniencia de utilizar la figura del Fideicomiso como medio para el desarrollo de este tipo de proyectos.

El negocio inmobiliario es una de las actividades económicas más importantes a escala mundial, ya que es uno de los puntales del crecimiento de la economía y de la generación de empleo, pero el emprendimiento de un proyecto inmobiliario conlleva grandes desafíos para sus actores.

Aunque en el Ecuador el negocio inmobiliario ha pasado por momentos difíciles debido a la crisis financiera y a la falta de confianza, en los últimos años ha tenido un repunte muy interesante.

Tradicionalmente en el Ecuador se han utilizado para el negocio inmobiliario, contratos de asociación y constitución de compañías. En la actualidad en el mundo entero, los bancos, las grandes empresas y los gobiernos han elegido la figura del fideicomiso como nuevo instrumento para canalizar distintas alternativas de negocios e inversión, debido a que este mecanismo permite que una persona natural o jurídica entregue bienes para constituir un patrimonio autónomo administrado por un fiduciario con el objetivo de cumplir la finalidad establecida en el contrato.

En virtud del evidente crecimiento del sector inmobiliario de la ciudad de Quito y del Ecuador en general y debido a la existencia de figuras legales idóneas para el manejo de Proyectos Inmobiliarios como es el caso del Fideicomiso Mercantil, he considerado que el estudio que se presenta a continuación permitirá determinar la rentabilidad de un Proyecto inmobiliario en el Norte de la Ciudad de Quito en donde intervendrán, constructores, instituciones financieras, promotores inversionistas, fiduciarias, comercializadoras, compradores y demás.

De la misma manera como se consiguen clientes potenciales para el negocio y su correspondiente fidelización; obtener los fondos para financiar proyectos es quizá uno de los problemas más grandes que la mayoría de nuevos emprendedores y empresarios deben enfrentarse; es por esa razón que el análisis adecuado de cómo obtener los fondos es imprescindible para que no existan distorsiones o trastornos en la etapa de construcción y operación del proyecto y a su vez no traiga como consecuencia que muchos de los proyectos queden inconclusos o definitivamente tengan que paralizarse, lo que ocasiona cuantiosas pérdidas.

El estudio que se desea presentar resumirá en forma clara y explícita los aspectos más relevantes del uso y las bondades del Fideicomiso Mercantil Inmobiliario, así como también un análisis del sector inmobiliario de departamentos de la zona norte de la ciudad de Quito, para finalmente concluir con un análisis financiero de la conveniencia de desarrollar un Proyecto Inmobiliario a través de la Figura de un Fideicomiso Mercantil.

Este proyecto de tesis pretende investigar y presentar un negocio de confianza que permita obtener recursos financieros para solventar la o las inversiones iniciales que se realicen, además de los gastos que se incurran en el periodo de vida del proyecto, pero busca principalmente generar en los futuros compradores la confianza de que los recursos que son comprometidos servirán única y exclusivamente para el desarrollo del proyecto, con la condición de que en el evento en que el proyecto no alcance su punto de equilibrio, será el fiduciario el encargado de devolver los recursos a cada promitente comprador más los rendimientos que estos recursos hubiesen generado mientras estuvieron bajo control de la fiduciaria.

INTRODUCCIÓN

El sector inmobiliario, antes del comienzo de la crisis de la banca en 1998, no tenía la importancia ni la trascendencia en la sociedad quiteña, como la tiene en la actualidad, ya que antes por las altas tasas de interés, el común de las personas prefería colocar su dinero en las IFI's y veían muy lejana la posibilidad de realizar ningún tipo de inversión en bienes inmuebles.

Un fenómeno totalmente diferente sucedió luego de la dolarización, ya que con las bajas tasas de interés y la desconfianza en la banca, las personas comenzaron a invertir en inmuebles, gracias a la estabilidad macroeconómica que genera un menor riesgo al realizar una inversión de largo plazo, tanto para los constructores, cuanto para los compradores.

Antes de que se adopte el dólar como moneda oficial, existía mucha volatilidad de los precios, por lo que resultaba prácticamente imposible planificar financieramente a mediano y largo plazo. Esto no permitía controlar el costo financiero que algunos proyectos apalancados con Instituciones Financieras y por lo tanto la rentabilidad disminuía.

Uno de los principales sectores de la economía que se vio beneficiado fue el de la construcción, lo cual se puede demostrar con la tasa de variación del Producto Interno Bruto de la Construcción de un año a otro.

El sector inmobiliario junto al sector automotriz, son los que más apogeo han tenido desde que el esquema de la dolarización se implantó en el Ecuador, debido a que las personas prefirieron mantener activos tangibles como son los autos y los inmuebles en lugar de mantener el dinero en un Banco con un riesgo mayor.

Adicionalmente, la adopción del dólar como moneda produjo después de un periodo de ajuste, una estabilización en los ingresos y egresos de las familias quienes han podido planificar un endeudamiento a largo plazo, principalmente por la baja y posterior estabilización de las tasas de interés que se dio también por efecto de la dolarización.

El sector de la construcción, a contribuido en un promedio del 7,43% en los últimos años al Producto Interno Bruto del Ecuador lo que constituye una participación importante, adicionalmente por su crecimiento ha incrementado la inversión extranjera considerablemente para este sector, lo que se ve reflejado tanto en el mercado de capitales extranjeros como en el mercado de capitales nacionales.

Actualmente la zona norte de la ciudad de Quito, objeto de análisis, es uno de los sectores que mayor crecimiento ha tenido, existiendo al momento alrededor de 36 edificios, a lo cual se debería agregar todos los edificios construidos y en proceso de construcción.

El Fideicomiso Mercantil, es una figura muy utilizada en Latinoamérica en países como Colombia Argentina, Uruguay entre otros, la cual se adapta a muchos esquemas y sirve para lograr acuerdos que otras figuras legales no contemplan, debido a que la misma es una herramienta adecuada para el manejo de Proyectos Inmobiliarios, ya que por su concepción, es muy flexible y se adapta a todo tipo de negociación de Promotores y participantes en general de estos negocios

El Fideicomiso Mercantil regula los acuerdos societarios existentes entre los partícipes de un determinado proyecto lo que permite que se cumplan los objetivos generales del mismo, genera más confianza para los inversionistas, prestamistas y compradores de un Proyecto Inmobiliario y cada vez es más conocido y utilizado como herramienta de soporte y no como una obligación impuesta.

Este proyecto permitirá determinar que en efecto, existe un beneficio financiero en la realización de un Proyecto Inmobiliario a través de un Fideicomiso Mercantil, debido a que esta herramienta ofrece; la seguridad para los compradores, los recursos operativos y administrativos que un proyecto inmobiliario demanda, el disponer de la utilidad antes debido a que la obra se realiza aceleradamente, el manejo adecuado del impuesto a la renta, los posibles contingentes por incumplimientos o por diferencias existentes entre los partícipes de un Proyecto Inmobiliario, cada una de estos factores serán analizados y explicados a profundidad a lo largo del horizonte del proyecto, que serán fundamentales al momento de comprobar la hipótesis planteada.

Desde el punto de vista de los clientes o compradores de bienes inmuebles, también es recomendable que se opte por negociar con un Proyecto que se desarrolle a través de un Fideicomiso ya que las garantías del buen manejo de los recursos que entrega como pago inicial de su inmueble son mayores a las de la entrega a un Promotor independiente.

Además de la seguridad, el Fideicomiso es una figura recomendable para los Compradores ya que les permitirá mantenerse informados respecto de los avances en la construcción de sus inmuebles.

Finalmente desde la perspectiva de las Instituciones Financieras el Fideicomiso Mercantil de tipo Inmobiliario, constituye una garantía para el otorgamiento de sus créditos que resulta más líquida y principalmente más transparente para el monitoreo del uso de los recursos entregados en préstamo a los Promotores del Proyecto.

Los problemas de seguridad de instrumentación, del negocio inmobiliario para el inversor, están asociados básicamente con las estructuras societarias que se dan en la construcción.

Cuando uno quiere invertir en la construcción, las alternativas son varias, comprar viviendas a un constructor mediante la compra-venta, participar en consorcios a través de sociedades de responsabilidad limitada o anónimas, siempre quedando en manos del socio o empresa constructora que lleva adelante el emprendimiento y quedando el inversor muy desprotegido en lo patrimonial

Con este análisis lo que busco es brindar a todos los partícipes del Mercado Inmobiliario herramientas que bien manejadas pueden significar un posicionamiento financiero muy positivo en el momento de tomar una decisión con respecto a un Proyecto Inmobiliario.

Fruto de este análisis se podrá determinar los factores preponderantes que constructores, instituciones financieras y compradores perciben al momento de adquirir un departamento con el uso de la figura del Fideicomiso Mercantil.

Finalmente se obtendrá una perspectiva financiera del uso de un mecanismo fiduciario para el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios y se podrá determinar los aspectos más

importantes que se deben manejar para optimizar o aprovechar al máximo la figura de un Fideicomiso en diferentes aspectos y de acuerdo a las diferentes necesidades de los partícipes.

ABSTRACT

The construction sector has increased its participation in the economy of Ecuador in a significant way in recent years, since the dollarization, the interest of ordinary people to acquire property has beset the sector, among the most desired by investors both domestic and foreign.

Parallel to this we find that the Commercial Trust Estate for its virtues has become an ideal mechanism for developing real estate projects.

Due to the height that has been the construction sector in recent years and that this legal mechanism such as the Commercial Trust, has become one of the most used tools as a means to develop real estate projects, it is believed necessary conduct a study regarding the financial analysis of the appropriateness of using the figure of the Trust as a means to develop such projects.

The real estate business is one of the most important economic activities worldwide, as it is one of the pillars of economic growth and employment generation, but the undertaking of a building poses severe challenges for its actors.

While in Ecuador, real estate has gone through difficult times due to financial crisis and lack of confidence, in recent years has had a very interesting pick.

Ecuador has traditionally been used for real estate, partnership contracts and incorporation of companies. Currently in the world, banks, corporations and governments have chosen the figure of trust as a new instrument to channel various business and investment alternatives, because it permits a natural person or legal entity to deliver goods constitute an autonomous patrimony administered by a trustee in order to fulfill the purpose stated in the contract.

Under the evident growth in the housing sector of the city of Quito and Ecuador in general and due to the existence of appropriate legal forms to manage real estate projects such as the Commercial Trust, I felt that the study presents will then determine the profitability of a

real estate project in the North of the City of Quito where they intervene, builders, financial institutions, developers, investors, trusts, traders, buyers and others.

In the same way they get leads for business and for loyalty, obtain funds to finance projects is perhaps one of the biggest problems that most new entrepreneurs and businessmen have to face it is for this reason that the appropriate analysis obtaining the funds is necessary so that no distortion or disruption of the construction and operation phase of the project and in turn bring no consequence that many projects remain unfinished, or definitely have to be frozen, causing heavy losses.

The study that wishes to summarize in a clear and explicit the most relevant aspects of the use and benefits of Commercial Property Trust, as well as an analysis of the real estate department in the northern city of Quito, concluding with A financial analysis of the desirability of developing a real estate project through a trust figure.

This thesis aims to investigate and submit a business of trust that allows for financial resources to afford the initial investment or held, as well as costs incurred in the lifetime of the project, but primarily seeks to generate in the future buyers' confidence that resources are committed solely to serve the project, provided that in the event that the project does not reach its equilibrium point will be the trustee in charge of returning the funds to each Buyer promisor yields over these resources have been generated while under control of the trustee.

CONTENIDO

CAPITULO I: ANTECEDENTES.....	12
1.1 INTRODUCCIÓN	12
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2.1 Formulación del problema.....	15
1.2.2 Sistematización del problema.	15
1.3 OBJETIVOS de la investigacion.....	16
1.3.1 Objetivo General.	16
1.3.2 Objetivos Específicos.....	16
1.4 DISEÑO METODOLOGICO	16
1.4.1 Tipo de Estudio.	16
1.4.2 Método de Investigación.	16
1.4.3 Técnicas de Recolección de Datos.....	17
1.4.4 Procesamiento de datos.	17
1.4.5 Alcance de la Investigación.....	17
1.5 BENEFICIARIOS DE LA PROPUESTA	17
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO.....	19
2.1 RESEÑA HISTORICA DEL FIDEICOMISO MERCANTIL A NIVEL MUNDIAL .	19
2.1.1 Origen Romano.....	20
2.1.2 Origen Germánico.....	21
2.1.3 Origen Anglosajón.....	21
2.2 EL FIDEICOMISO EN AMERICA LATINA	23
2.2.1 Introducción.....	23
2.3 RESEÑA HISTÓRICA DEL FIDEICOMISO MERCANTIL EN EL ECUADOR	25
2.4 ANTECEDENTES DEL FIDEICOMISO	27
2.5 DEFINICIÓN Y ENTES PARTICIPANTES DEL FIDEICOMISO MERCANTIL ...	28
2.5.1 Definición	29
2.5.2 Características	30
2.5.3 Ventajas del Fideicomiso	31
2.5.4 Los entes participantes	31
2.5.5 Encargo Fiduciario	36
2.6 PARTICULARIDADES	36
2.6.1 Confianza	36
2.6.2 Flexibilidad y capacidad integradora.....	36
2.6.3 Un gestor profesional	37

2.6.4	Inembargabilidad.....	37
2.6.5	La conformación de un patrimonio autónomo.....	37
2.7	CLASIFICACIÓN DE LOS NEGOCIOS FIDUCIARIOS	38
2.8	TIPOS DE FIDEICOMISO MERCANTIL	39
2.8.1	Fideicomiso Mercantil de Garantía	39
2.8.2	Fideicomiso Mercantil de Administración.....	40
2.8.3	Fideicomiso Mercantil de Inversión.....	40
2.9	FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO	40
2.9.1	Objetivos Generales.....	41
2.9.2	Riesgos	42
2.9.3	Ventajas Generales.....	42
2.10	Punto de Equilibrio	43
2.11	OPERATIVIDAD.....	44
2.12	ETAPAS PARA EL DESARROLLO DE FIDEICOMISO INMOBILIARIO	44
2.12.1	Etapa I: Preliminar.....	45
2.12.2	Etapa II: Desarrollo del Proyecto	45
2.12.3	Etapa III: Liquidación del Fideicomiso.....	46
CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO.....		47
3.1	ANALISIS DE LA CONTRUCCION EN EL ECUADOR	47
3.1.1	Importancia del Sector	47
3.1.2	PIB y Desarrollo Economico	47
3.2	RESEÑA HISTÓRICA DEL DESARROLLO INMOBILIARIO DE UNIDADES DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE QUITO.....	49
3.3	DESCRIPCION DEL PROYECTO	50
3.3.1	Características del proyecto.....	51
3.4	ANALISIS DE LOCALIZACION.....	52
3.4.1	Condiciones Geograficas	52
3.4.2	Estudio de tamaño	53
3.5	CAPACIDAD DEL PROYECTO	54
3.5.1	Resumen de areas del Proyecto.....	55
3.6	ESPECIFICACIONES GENERALES	56
3.6.1	Areas Comunales.....	56
3.6.2	Estacionamientos.....	57
3.6.3	Otros servicios y equipamentos	57
3.6.4	Departamentos.....	58

3.6.5	Oficinas y/o locales	60
3.7	EQUIPO PROFESIONAL.....	60
3.8	MEMORIA TECNICA DEL CÁLCULO ESTRUCTURAL.....	61
3.8.1	Disponibilidades de Servicios Publicos.....	61
3.8.2	Factores determinantes de la localizacion	61
3.9	RIESGOS DEL PROYECTO.....	62
3.9.1	Descripcion de los Principales Riesgos del Proyecto.	62
3.9.2	Acciones para mitigar los riesgos.	66
CAPITULO IV: FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		70
4.1	INTRODUCCIÓN.	70
4.2	EL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO Y LOS BANCOS PRIVADOS	70
4.3	credito a la construccion.....	73
4.4	tasas de interes	75
4.5	LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	77
4.5.1	Variables Controlables que se deben tener en cuenta	78
4.5.2	Financiamiento Bancario.....	79
4.6	PROCESO DE FINANCIAMIENTO PARA CREDITO INMOBILIARIO.	79
4.6.1	Descripcion del procesode otorgamiento del Credito.	80
4.6.2	Análisis y Evaluación	83
CAPITULO V: ESTUDIO DE MERCADO		87
5.1	INTRODUCCION	87
5.2	OBJETIVO GENERAL	87
5.3	OBJETIVOS ESPECIFICOS	87
5.4	JUSTIFICACION DEL ESTUDIO	88
5.5	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	88
5.5.1	Segmentacion del Mercado	88
5.5.2	Demanda calificada.....	104
5.5.3	Segmento de Mercado y Perfil del cliente.....	105
5.5.4	Determinación de la demanda potencial.....	106
5.6	INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	107
5.6.1	Descrpcion del Segmento de Mercado.....	107
5.6.2	Método de Investigación	107
5.6.3	Plan de Muestreo: Definicion del tamaño de la muestra.....	108
5.7	TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS	111
5.8	RESUMEN DATOS OBTENIDOS.....	125

5.9	ANÁLISIS DE LA OFERTA	127
5.9.1	Características de la Oferta en Quito	127
5.9.2	Análisis de los proyectos ejecutados a través de un Fideicomiso	147
5.9.3	Análisis de precios en la zona Norte de Quito	149
5.9.4	Análisis de la oferta futura (tipo media residencial)	150
5.9.5	Oferta consolidada	150
5.9.6	Estrategia Comercial	151
5.9.7	Demanda insatisfecha	151
5.9.8	Estrategia de Ventas	152
5.9.9	Estrategias Competitivas	153
5.9.10	Campana Publicitaria	154
5.9.11	Estrategis de Venta: Pre-ventas, Venta y Post-venta	154
CAPÍTULO VI: ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO.		158
6.1	ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	158
6.1.1	Aspecto Social.	158
6.1.2	Aspecto Financiero.	159
6.2	INVERSIÓN INICIAL	160
6.2.1	Inicio de obra	160
6.2.2	Costos directos del Proyecto.	161
6.2.3	Costos indirectos del Proyecto	170
6.3	ESQUEMAS ESTÁNDAR DE PRESUPUESTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN (financiero)	172
6.3.1	Presupuesto	172
6.3.2	Costos Fijos y Variables	174
6.4	CRONOGRAMA VALORADO	176
6.5	FLUJO DE CAJA	180
6.5.1	Programación y flujo de caja	180
6.5.2	Valores del flujo de ventas	184
6.6	FLUJO DE INVERSION	189
6.7	ESTADOS DE RESULTADOS	193
6.7.1	Estado de pérdidas y ganancias	193
6.7.2	Actividades Administrativas y Contables.	194
6.8	EVALUACIÓN FINANCIERA.	195
6.8.1	Valor Actual Neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR) y Tasa mínima atractiva de retorno (TMAR)	195

6.8.2	Punto de equilibrio	197
6.8.3	Período de recuperación de la inversión.....	199
6.8.4	Costo beneficio.	199
6.8.5	Índices Financieros	200
CAPITULO VII: MARCO LEGAL.....		203
7.1	LEGISLACIÓN QUE RIGE AL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO ..	203
7.1.1	Objetivo del Fideicomiso Mercantil Inmobiliario	203
7.2	EL CONTRATO DE FIDEICOMISO MERCANTIL	203
7.2.1	Características del contrato	204
7.2.2	Naturaleza y vigencia del contrato	205
7.2.3	Términos Legales de importancia dentro del Fideicomiso.....	205
7.3	ESQUEMA DEL CONTRATO FIDUCIARIO	207
7.3.1	Requisitos mínimos:.....	208
7.3.2	Rendición de cuentas.....	209
7.4	Punto de Equilibrio	212
7.4.1	Contratos Accesorios	213
7.4.2	Documentación necesaria para la constitución legal del Fideicomiso	214
7.4.3	Terminación del fideicomiso mercantil.....	216
7.4.4	Responsabilidad tributaria.....	217
7.5	EL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO Y EL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS.....	217
7.5.1	Aspectos Tributarios.	217
7.6	EL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO Y LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.....	218
7.7	EL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO, EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD Y EL MUNICIPIO	219
7.8	PRINCIPALES ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL SECTOR INMOBILIARIO DE QUITO PARA LA OBTENCIÓN DE APROBACIONES Y PERMISOS.	220
7.8.1	Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.....	220
7.8.2	Colegio de Arquitectos	221
7.8.3	Cuerpo Metropolitano de Bomberos	222
7.8.4	Dirección General de Aviación Civil	222
7.8.5	Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha	223
7.8.6	Otros organismos relacionados con el Sector Inmobiliario	223
7.8.7	Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda	223

7.8.8 Cámara de la Construcción.....	224
CAPITULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	225
8.1 CONCLUSIONES.....	225
8.2 RECOMENDACIONES	227
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	229

INDICE DE TABLAS

Tabla 4.1: Participación en Cartera Bruta Total del Sistema Bancario	74
Tabla 4.2: Créditos para la Construcción.....	76
Tabla 5.1: Población de la ciudad de Quito según edad y sexo.....	89
Tabla 5.2: Indicadores demográficos.....	90
Tabla 5.3: situación conyugal de la población de quito.....	91
Tabla 5.4: Situación conyugal de la población de quito por edad.....	91
Tabla 5.5: características de los nacimientos registrados en el año 1990 – 2001 en Quito.....	93
Tabla 5.6: población económicamente activa según edad en Quito.....	94
Tabla 5.7: población mayor de 12 años económicamente activa en Quito.....	94
Tabla 5.8: Distribución de la población económicamente activa de Quito según sexo y rubro que desempeña.....	95
Tabla 5.9: ingreso mensual (medido en salarios mínimos), en Quito.....	96
Tabla 5.10: total de asegurados en el instituto ecuatoriano de seguridad social.....	98
Tabla 5.11: total de asegurados en el instituto ecuatoriano de seguridad social por edades.....	98
Tabla 5.12: total viviendas ocupadas, promedio de ocupantes y densidad poblacional...99	99
Tabla 5.13: porcentaje de viviendas con servicios básicos y tipo de tendencia de la vivienda.....	99
Tabla 5.14: total viviendas ocupadas, por tipo de vivienda según parroquias.....	100
Tabla 5.15: condiciones de las viviendas particulares en Quito.....	102
Tabla 5.16: características de los tipos de viviendas.....	103
Tabla 5.17: motivo de mayor preocupación por pagar la vivienda.....	104
Tabla 5.18: demanda calificada por rango de precios.....	104
Tabla 5.19: Preferencia por sector de la ciudad por nivel socioeconómico.....	104

Tabla 5.20: Intención de adquirir una vivienda.....	111
Tabla 5.21: Pregunta de vivienda propia.....	112
Tabla 5.22: Preferencia entre casa o departamento.....	112
Tabla 5.23: Localización de preferencia.....	113
Tabla 5.24: Estabilidad para adquirir vivienda.....	114
Tabla 5.25: Ingresos.....	116
Tabla 5.26: Precio.....	117
Tabla 5.27: Aceptación del Fideicomiso.....	117
Tabla 5.28: Característica primordial de adquisición.....	118
Tabla 5.29: Medición de la competencia.....	119
Tabla 5.30: Medición del ámbito legal.....	120
Tabla 5.31: Características de construcción de la competencia.....	121
Tabla 5.32: Confiabilidad cliente proveedor.....	123
Tabla 5.33: Proyectos por zonas en Quito.....	128
Tabla 5.34: Oferta Inmobiliaria disponible en Quito por zonas.....	129
Tabla 5.35: Precio promedio por m2 según las zonas en Quito.....	129
Tabla 5.36: Proyectos Naranjo Ordoñez.....	133
Tabla 5.37: Construfuturo S.A.....	134
Tabla 5.38: Urbicasa.....	136
Tabla 5.39: RFS Rivadenira E.S. Constructora.....	137
Tabla 5.40: Tamayo y Asociados Constructores.....	138
Tabla 5.41: Proinmobiliaria.....	139
Tabla 5.42: Uribe & Schwarzkoft.....	140
Tabla 5.43: A & G Constructora.....	143
Tabla 5.44: Ing. Josvar.....	143
Tabla 5.45: Promotores Inmobiliarios.....	144
Tabla 5.46: GFS Arquitectos.....	144
Tabla 6.1 Inversión Inicial.....	159

Tabla 6.2: Presupuesto de obras preliminares.....	160
Tabla 6.3: Presupuesto movimiento de tierras.....	161
Tabla 6.4: Presupuesto de estructura de hormigón armado.....	161
Tabla 6.5: Presupuesto de mampostería.....	162
Tabla 6.6: Presupuesto de enlucidos.....	163
Tabla 6.7: Presupuesto de recubrimiento de pisos y paredes.....	163
Tabla 6.8: Presupuesto de carpintería.....	164
Tabla 6.9: Presupuesto de instalaciones eléctricas.....	165
Tabla 6.10: Presupuesto de instalaciones agua potable.....	165
Tabla 6.11: Presupuesto de instalaciones sanitarias.....	166
Tabla 6.12: Presupuesto de sanitarios y grifería.....	166
Tabla 6.13: Presupuesto de obras externas.....	167
Tabla 6.14: Presupuesto de mano de obra.....	167
Tabla 6.15: Costos Indirectos.....	168
Tabla 6.16: Gastos de aprobaciones y servicios.....	169
Tabla 6.17: Presupuesto del Proyecto.....	170
Tabla 6.18: Costos Fijos.....	172
Tabla 6.19: Costos Variables.....	172
Tabla 6.20: Cronograma Valorado.....	175
Tabla 6.21: Flujo de Caja.....	179
Tabla 6.22: Flujo de Ventas.....	183
Tabla 6.23: Flujo de Inversión.....	187
Tabla 6.24: Resumen Flujo de Inversión.....	190
Tabla 6.25: Calculo de la Tasa mínima atractiva de retorno TMAR.....	192
Tabla 6.26: Calculo del Punto de Equilibrio.....	195
Tabla 6.27: Periodo de Recuperación de Capital.....	196
Tabla 6.28: Relacion Beneficio/Costo.....	197

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 3.1: Crecimiento del PIB vs Construcción.....	48
Ilustración 4.1: Evolucion del crédito bancario para la Construcción.....	74
Ilustración 4.2: Tasas mensuales activas y pasivas.....	75
Ilustración 4.3: Flujograma Proceso de otorgamiento de crédito.....	81
Ilustración 5.1: Valor promedio de arriendo. 1998 – 2005.....	97
Ilustración 5.2: Tamaño promedio de la vivienda de Quito.....	105
Ilustración 5.3: Status proyectos inmobiliarios en Quito.....	126
Ilustración 5.4: Detalle de proyectos según sector en Quito.....	126
Ilustración 5.5: Oferta inmobiliaria disponible.....	127
Ilustración 5.6: Unidades vendidas en Quito durante el periodo 2007-2009.....	128
Ilustración 5.7: Participación de proyectos nuevos en el Salón de Vivienda en Quito....	130
Ilustración 5.8: Plano Ciudad de Quito- Casco Urbano.....	131
Ilustración 5.9: Proyectos Inmobiliarios en oferta por año Quito.....	132
Ilustración 6.1: Punto de Equilibrio.....	195

INDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: Análisis de suelos: mecánica de suelos para la ejecución del proyecto.

ANEXO 2: Requisitos para el Otorgamiento de crédito bancario

ANEXO 3: Formatos aplicativos previos para la obtención del crédito

ANEXO 4: Detalle de los proyectos inmobiliarios ejecutados por la Constructora Uribe & Schwarzkopf

ANEXO 5: Características principales de la competencia directa

ANEXO 6: Comparativo de precios en la zona norte de Quito

ANEXO 7: Proyectos a futuro de la constructora Uribe & S

ANEXO 8: Oferta Competencia

ANEXO 9: Encuesta

ANEXO 10: Detalle del Recurso Humano que formara parte del Edificio Clifford

ANEXO 11: Balances Generales – Estados de Resultados

ANEXO 12: Contrato de Construcción

ANEXO 13: Esquema Propuesta Promotora

ANEXO 14: Fachadas del Proyecto

ANEXO 15: Planos del Proyecto

ANEXO 16: Opciones de Diseño de Interiores

CAPITULO I: ANTECEDENTES

1.1 INTRODUCCIÓN

El sector inmobiliario, antes del comienzo de la crisis de la banca en 1998, no tenía la importancia ni la trascendencia en la sociedad quiteña, como la tiene en la actualidad, ya que antes por las altas tasas de interés, el común de las personas prefería colocar su dinero en las IFI's y veían muy lejana la posibilidad de realizar ningún tipo de inversión en bienes inmuebles.

Un fenómeno totalmente diferente sucedió luego de la dolarización, ya que con las bajas tasas de interés y la desconfianza en la banca, las personas comenzaron a invertir en inmuebles, gracias a la estabilidad macroeconómica que genera un menor riesgo al realizar una inversión de largo plazo, tanto para los constructores, cuanto para los compradores.

Antes de que se adopte el dólar como moneda oficial, existía mucha volatilidad de los precios, por lo que resultaba prácticamente imposible planificar financieramente a mediano y largo plazo. Esto no permitía controlar el costo financiero que algunos proyectos apalancados con Instituciones Financieras y por lo tanto la rentabilidad disminuía.

Uno de los principales sectores de la economía que se vio beneficiado por la dolarización fue el de la construcción, lo cual se puede demostrar con la tasa de variación del Producto Interno Bruto de la Construcción de un año a otro.

El sector inmobiliario junto al sector automotriz, son los que más apogeo han tenido desde que el esquema de la dolarización se implantó en el Ecuador, debido a que las personas prefirieron mantener activos tangibles como son los autos y los inmuebles en lugar de mantener el dinero en un Banco con un riesgo mayor.

Adicionalmente, la adopción del dólar como moneda produjo después de un periodo de ajuste, una estabilización en los ingresos y egresos de las familias quienes han podido planificar un endeudamiento a largo plazo, principalmente por la baja y posterior estabilización de las tasas de interés que se dio también por efecto de la dolarización.

El sector de la construcción, a contribuido en un promedio del 7,43% en los últimos años al Producto Interno Bruto del Ecuador lo que constituye una participación importante, adicionalmente por su crecimiento ha incrementado la inversión extranjera considerablemente para este sector, lo que se ve reflejado tanto en el mercado de capitales extranjeros como en el mercado de capitales nacionales.

Actualmente la zona norte de la ciudad de Quito, objeto de análisis, es uno de los sectores que mayor crecimiento ha tenido, existiendo al momento alrededor de 36 edificios, a lo cual se debería agregar todos los edificios construidos y en proceso de construcción.

El Fideicomiso Mercantil, es una figura muy utilizada en Latinoamérica en países como Colombia Argentina, Uruguay entre otros, la cual se adapta a muchos esquemas y sirve para lograr acuerdos que otras figuras legales no contemplan, debido a que la misma es una herramienta adecuada para el manejo de Proyectos Inmobiliarios, ya que por su concepción, es muy flexible y se adapta a todo tipo de negociación de Promotores y participantes en general de estos negocios

El Fideicomiso Mercantil regula los acuerdos societarios existentes entre los partícipes de un determinado proyecto lo que permite que se cumplan los objetivos generales del mismo, genera más confianza para los inversionistas, prestamistas y compradores de un Proyecto Inmobiliario y cada vez es más conocido y utilizado como herramienta de soporte y no como una obligación impuesta.

Este proyecto permitirá determinar que en efecto, existe un beneficio financiero en la realización de un Proyecto Inmobiliario a través de un Fideicomiso Mercantil, debido a que esta herramienta ofrece; la seguridad para los compradores, los recursos operativos y administrativos que un proyecto inmobiliario demanda, el disponer de la utilidad antes debido a que la obra se realiza aceleradamente, el manejo adecuado del impuesto a la renta, los posibles contingentes por incumplimientos o por diferencias existentes entre los partícipes de un Proyecto Inmobiliario, cada una de estos factores serán analizados y explicados a profundidad a lo largo del horizonte del proyecto, que serán fundamentales al momento de comprobar la hipótesis planteada.

Desde el punto de vista de los clientes o compradores de bienes inmuebles, también es recomendable que se opte por negociar con un Proyecto que se desarrolle a través de

un Fideicomiso ya que las garantías del buen manejo de los recursos que entrega como pago inicial de su inmueble son mayores a las de la entrega a un Promotor independiente.

Además de la seguridad, el Fideicomiso es una figura recomendable para los Compradores ya que les permitirá mantenerse informados respecto de los avances en la construcción de sus inmuebles.

Finalmente desde la perspectiva de las Instituciones Financieras el Fideicomiso Mercantil de tipo Inmobiliario, constituye una garantía para el otorgamiento de sus créditos que resulta más líquida y principalmente más transparente para el monitoreo del uso de los recursos entregados en préstamo a los Promotores del Proyecto.

Los problemas de seguridad de instrumentación, del negocio inmobiliario para el inversor, están asociados básicamente con las estructuras societarias que se dan en la construcción.

Cuando uno quiere invertir en la construcción, las alternativas son varias, comprar viviendas a un constructor mediante la compra-venta, participar en consorcios a través de sociedades de responsabilidad limitada o anónimas, siempre quedando en manos del socio o empresa constructora que lleva adelante el emprendimiento y quedando el inversor muy desprotegido en lo patrimonial

Con este análisis lo que busco es brindar a todos los partícipes del Mercado Inmobiliario herramientas que bien manejadas pueden significar un posicionamiento financiero muy positivo en el momento de tomar una decisión con respecto a un Proyecto Inmobiliario.

Fruto de este análisis se podrá determinar los factores preponderantes que constructores, instituciones financieras y compradores perciben al momento de adquirir un departamento con el uso de la figura del Fideicomiso Mercantil.

Finalmente se obtendrá una perspectiva financiera del uso de un mecanismo fiduciario para el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios y se podrá determinar los aspectos más importantes que se deben manejar para optimizar o aprovechar al máximo la figura de un Fideicomiso en diferentes aspectos y de acuerdo a las diferentes necesidades de los partícipes.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Este proyecto de tesis pretende investigar y presentar un negocio de confianza que permita obtener recursos financieros para solventar la o las inversiones iniciales que se realicen, además de los gastos que se incurran en el periodo de vida del proyecto, pero busca principalmente generar en los futuros compradores la confianza de que los recursos que son comprometidos servirán única y exclusivamente para el desarrollo del proyecto, con la condición de que en el evento en que el proyecto no alcance su punto de equilibrio, será el fiduciario el encargado de devolver los recursos a cada promitente comprador más los rendimientos que estos recursos hubiesen generado mientras estuvieron bajo control de la fiduciaria

La tesis se refiere a la construcción de un Proyecto Inmobiliario de 30 departamentos 4 locales comerciales y 43 estacionamientos a través de un Fideicomiso Mercantil, en los que intervendrán el constructor, la fiducia, accionistas, financiamiento bancario y compradores.

1.2.1 Formulación del problema.

Luego de haber realizado una descripción general de las características del proyecto pienso que la aplicación de un Fideicomiso Mercantil Inmobiliario financiado en un 80% a través de una entidad bancaria es una de las mejores opciones, debido a que no se requiere de un capital inicial grande ya que el proyecto se financiaría a través del dinero de terceros; es decir por el aporte a un patrimonio Autónomo o Fideicomiso, inmuebles, recursos económicos, estudios, planos, etc., con el objeto de que mediante la constitución de un Contrato de Fideicomiso, se establezcan los acuerdos de sociedad de los Constituyentes, se administre la construcción y comercialización del proyecto inmobiliario y finalmente se distribuya los resultados del Proyecto a los beneficiarios del Fideicomiso, ahora bien cabe hacerse la pregunta ¿Qué tan rentable resulta este tipo de encargo fiduciario para esta clase de proyectos y en particular para el planteado?

1.2.2 Sistematización del problema.

- ¿Cuál será el tiempo de vida del proyecto?
- ¿El proyecto es viable y factible económicamente?

- ¿En cuánto tiempo se podrá recuperar la inversión inicial y cubrir los costos y la inversión del mismo?
- ¿Qué riesgos pueden presentarse en el Fideicomiso Inmobiliario escogido para el proyecto?
- ¿Qué acciones se pueden realizar para mitigar los riesgos propios del proyecto y del financiamiento?

1.3 **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

1.3.1 Objetivo General.

Determinar si el Fideicomiso Mercantil Inmobiliario permite iniciar un proyecto de inversión con poco dinero, y si el mismo es rentable.

1.3.2 Objetivos Específicos.

- Realizar el análisis de factibilidad del proyecto.
- Analizar la rentabilidad que puede generar y comparar con la industria en este caso proyectos que se hayan realizado mediante la aplicación de un Fideicomiso Mercantil Inmobiliario.
- Estudiar y describir los principales riesgos que pueden presentarse en el proyecto como tal y en el financiamiento del mismo.
- Formular acciones que puedan mitigar los riesgos que puedan presentarse.

1.4 **DISEÑO METODOLOGICO**

1.4.1 Tipo de Estudio.

El alcance de estudio estará fundamentado hacia la determinación y comprobación de la rentabilidad del proyecto mediante la figura de Fideicomiso Mercantil.

1.4.2 Método de Investigación.

El método a aplicarse en la presente investigación será el inductivo deductivo con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados.

1.4.3 Técnicas de Recolección de Datos.

a. Fuentes Primarias.

Entre las fuentes primarias están entrevistas con gente relacionada al mercado de valores; personas vinculadas en la industria de la construcción, autoridades de gobiernos seccionales que nos ayudaran en los aspectos legales y de permisos municipales.

b. Fuentes Secundarias.

Como fuentes secundarias de información se encuentran textos guías referentes al tema, tesis realizadas, folletos e información proporcionada en las páginas web. Además de algunos folletos proporcionados por la Administradora de Fondos y Fideicomisos, y entidades financieras bancarias, que por razones de seguridad omitire su nombre.

1.4.4 Procesamiento de datos.

En base a los datos recolectados tanto de las fuentes primarias como secundarias se procederá a elaborar un flujo de caja proyectado con el propósito de establecer los flujos que generará el proyecto, lo que permitirá calcular la rentabilidad del proyecto, su duración a través de índices financieros como son el VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno).

1.4.5 Alcance de la Investigación

El presente proyecto muestra un estudio de factibilidad y rentabilidad para la construcción de un edificio de departamentos en el Sector de Quito específicamente ubicada en la Av. Occidental y Mariana de Jesús.

1.5 BENEFICIARIOS DE LA PROPUESTA

Estudiantes.

Este proyecto será una guía para aquellos estudiantes que busquen crear proyectos novedosos a través de mecanismos que garanticen y aseguren el éxito total para todos los intervinientes, es importante aclarar que este mecanismo es poco utilizado y conocido en el Ecuador y que dicha tesis sirva como una herramienta de consulta para todos aquellos que quieran conocer mas a fondo del tema. Vale destacar que en la Biblioteca no existen tesis sobre Fideicomisos Inmobiliarios, inclusive solo existe 3 tesis acerca de Fideicomisos elaborados por la Carrera de Auditoria y Contabilidad, es por ello que sería la primera tesis con este tema y realizada por una alumna de la Carrera de Ingeniería Comercial

UPS.

Indiscutiblemente este proyecto contribuye al enriquecimiento de la biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana debido a que al revisar la existencia de información acerca de fideicomisos existen únicamente 3 tesis que se refieren a este tema, mientras que no existe información acerca de un Fideicomiso Inmobiliario a diferencia de las bibliotecas de otras universidades, además se que podrá ser útil para los docentes que dentro de su programa académico tienen temas referentes al mismo como por ejemplo la materia de Finanzas Corporativas o de Mercado de Valores.

La sociedad.

El proyecto aporta con opciones de vivienda acordes a la situación económica y necesidades de un sector económico medio-alto, alto-alto que no cuentan con la capacidad económica para adquirir su vivienda de contado ni con los recursos técnicos para la construcción de los mismos, con las seguridades que el Fideicomiso Mercantil ofrece.

El estudio que se presenta a continuación resume en forma clara y explícita los aspectos mas relevantes del uso y las bondades del Fideicomiso Mercantil Inmobiliario, así como también un análisis a profundidad del sector inmobiliario de departamentos de la zona norte de la ciudad de Quito, para finalmente concluir con un análisis financiero de la conveniencia de desarrollar un Proyecto Inmobiliario a través de la Figura de un Fideicomiso Mercantil.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

2.1 RESEÑA HISTORICA DEL FIDEICOMISO MERCANTIL A NIVEL MUNDIAL

La palabra Fiduciario proviene del latin *fiducia* que se traduce como “confianza”, derivada de este concepto, Fideicomiso proviene del latin *fideicommissum* de *fides*: fé y *commissus*: confiado. Etimológicamente, fideicomiso significa comisión de fe. ¹⁸ Es decir es un acto que se realiza con base en la confianza.

Toma su nombre de la antigua fiducia romana, que era una forma solemne de transmitir la propiedad en la que el receptor del bien transmitido se obligaba a transmitirlo, después de realizar determinados fines, al anterior propietario o a un tercero. Hasta antes de 1924, con esa palabra se hacía referencia a la herencia o parte de ella que el testador mandaba, o rogaba, al heredero su transmisión a otro.

Algunos autores atribuyen, el origen de los fideicomisos a los derechos griego y egipcio, y luego transmitido al derecho romano por los dos anteriores. Sin embargo, la mayoría de los autores coinciden en reconocer los orígenes del fideicomiso en el Derecho romano como una liberalidad de última voluntad, hecha en forma de encargo por el difunto en un testamento o en un codicilo.

En su origen fue utilizada esta estructura jurídica con el objeto de soslayar trabas legales que impedían darle a determinados bienes cierto destino. La base sobre la que se fundamentó desde el origen fue la confianza que el transmitente de un bien depositaba en el adquirente. ¹⁹

Con el correr del tiempo y en atención a los abusos en que incurría el adquirente al no respetar los encargos fiduciarios, se fue limitando su potestad sobre los bienes transmitidos, manteniendo su condición de titular jurídico pero con poderes recortados por la normativa jurídica y por la intervención de la justicia, que priorizaron la voluntad del constituyente y los derechos de los beneficiarios por sobre el derecho de propiedad que aquél ostentaba. ²⁰

1 COLOMBIA, ASOCIACIÓN DE FIDUCIARIAS. (2004). *Fiducia para todos*. Colombia: sin editorial p. 8

2 R. GONZÁLEZ. (2000), *El Fideicomiso*. Ecuador: Edino.

3 Ibidem

De un origen restringido al ámbito familiar pasó a insertarse en el ámbito de los negocios por su adaptabilidad a las cambiantes condiciones económicas y a la fértil imaginación de los que se dedican a la ingeniería de nuevos productos.

2.1.1 Origen Romano

El fideicomiso tuvo su origen en el derecho romano, pero se enriqueció y asumió distintas modalidades en el *common law*. Su nombre deriva de fiducia, que significa fe, confianza. En la antigua Roma existían dos figuras principales llamadas *fideicommissum* y *pactum fiduciae*.

El *fideicommissum* era una figura a través de la cual una persona en su testamento transfería a otra, que gozaba de su total confianza, uno o más bienes, con el fin de que esta última, que figuraba como propietaria, los administrara en el beneficio de otra u otras personas a las cuales el testador quería favorecer especialmente.²¹ El uso de esta institución era llamado *rogo fideicommitto*, el heredero graciado era llamado *fiduciario* y aquel que debía transmitirle los bienes, *fideicomisario*. Con Justiniano el heredero fideicomisario pasó a tener un derecho personal a adquirir un derecho real.²²

El *pactum fiduciae* era un acuerdo entre dos personas, mediante el cual una de ellas transfería a otra, uno o más bienes, con el fin de que cumpliera una determinada finalidad que podía consistir por ejemplo en satisfacer una deuda en caso de que se incumpliera la obligación (*fiduciae cum creditore*), o en administrar y defender los bienes mientras su propietario iba a la guerra o se ausentaba durante un largo tiempo (*fiduciae cum amico*).²³

Cabe mencionar que el *pactum fiduciae cum amico* buscaba transferir los bienes para que éste pudiese disponer de los mismos y ejercitar las facultades inherentes al dueño como administrarlos, celebrar contratos en torno a ellos, defenderlos contra el ataque de terceros, etc.²⁴

4 COLOMBIA, ASOCIACIÓN DE FIDUCIARIAS. (2004). *Fiducia para todos*. Colombia: sin editorial p. 8

5 C. KIPER, S. LISOPRAWSKI. (2004). *Tratado de Fideicomiso*: Argentina: Depalma. p. 3

6 Ibidem

7 COLOMBIA, ASOCIACIÓN DE FIDUCIARIAS. (2004). Op. Cit. p. 8

2.1.2 Origen Germánico

Es importante recalcar que los germánicos participaron a través de ciertas figuras legales en la historia del Fideicomiso, según el derecho germánico existieron tres antecedentes del Fideicomiso: *la Prenda Inmobiliaria*, el *Manus Fidelis*, y el *Salman o Truehand*²⁵

La Prenda Inmobiliaria consistía en el acto por el cual un deudor transfería un bien inmueble a su acreedor con fines de garantía. Como constancia de tal transferencia, el deudor le entregaba a su acreedor la denominada *Carta Venditionis* y a su vez, el acreedor se obliga, mediante la entrega de una contracarta a transferir nuevamente el inmueble y la *Carta Venditionis* si su deudor cumplía con su obligación conforme a lo pactado.²⁶

El *Manus Fidelis* tuvo trascendencia en el derecho germánico de las sucesiones. Se lo utilizó como medio para contravenir limitaciones o prohibiciones establecidas en la ley para determinar la calidad de los herederos legítimos.²⁷

El *Salman o Truehand* eran las personas que desempeñaban los cargos de fiduciarios. En el derecho germánico se había definido al *Salman* como la persona intermediaria que realizaba la transmisión de un bien inmueble del propietario original al adquirente final.²⁸

2.1.3 Origen Anglosajón

En el derecho anglosajón, se dan sus orígenes en los llamados *Uses*, antecedentes del hoy llamado *Trust*.

Los *Uses* consistían en los “compromisos de conciencia” que adquiría una persona al recibir los bienes que le eran entregados por otro. Estos compromisos de conciencia podrían ser en beneficio del propietario inicial o de un tercero designado por él. Los *Uses* eran muy populares entre las comunidades religiosas que, ante la prohibición legal de

8. C. KIPER, S. LISOPRAWSKI. (2004). Op. Cit. p. 3

9 R. GONZÁLEZ. (2000), *El Fideicomiso*. Ecuador: Edino. p. 29

10 Ibidem

11 Ibidem. p. 30

poseer bienes inmuebles, los usaban y percibían sus frutos, con el beneficio de administrarlos en beneficio de la comunidad.²⁹

Según la definición del *Restatement of the law of trust*, “un *trust* es una relación fiduciaria con respecto a determinados bienes, por lo cual la persona que lo posee (*trustee*) está obligada en derecho equidad a manejarlos en beneficio de un tercero (*cestu que trust*)”. Lo característico del *trust* que lo diferencian del *fideicommissum* romano, es la existencia de dos propiedades sobre un mismo bien: el *trustee* es el propietario legal y el *cestui que trust* (beneficiario) es considerado el propietario en equidad.³⁰

El objeto del *trust* es el conjunto de bienes afectados a un fin determinado por el *Settlor* y transmitidos al *Trustee*. Pueden ser objeto del *Trust*, salvo prohibición legal expresa, los bienes muebles e inmuebles, corporales o inmateriales que están en el comercio. El derecho que el mismo *Trust* le confirme al *Cestui que trust*, hecho prevalecer por la *equito*, induce a sostener la existencia de una doble propiedad; la del Fiduciario, según el *Common law* – de carácter formal – y la del Beneficiario, según la *Equity* de carácter económico.³¹

2.1.3.1 El trust anglosajón.

Nacido a partir del *use*, el *trust* resulta consagrado en el Derecho inglés como una modalidad de negocio jurídico en virtud del cual una persona, denominada *settlor*, transfiere determinados bienes a otra persona, denominada *trustee*, en quien tiene confianza, para que ésta cumpla con los mismos un fin lícito a favor de sí mismo o de una tercera persona (*cestui qui trust*). El *trustee* estará obligado, contractualmente o por disposición de la ley, a administrar y utilizar los bienes recibidos en beneficio del *cestui qui trust*, el cual tendrá derecho a exigir el cumplimiento de dicha obligación.³²

Como garantía del cumplimiento de la obligación del *trustee*, los tribunales de equidad acordaron al *cestui qui trust* un derecho de persecución sobre los bienes, basado en la existencia de una propiedad.³³

12 COLOMBIA, ASOCIACIÓN DE FIDUCIARIAS. (2004). Op. Cit. p. 8

13 C. KIPER, S. LISOPRAWSKI. (2004). Op. Cit. p. 4

14 A. RODRÍGUEZ. (2005). *Negocios Fiduciario: su significación en América Latina*. Colombia: Legis. p.27

15 A. RODRÍGUEZ. (2005). *Negocios Fiduciario: su significación en América Latina*. Colombia: Legis.

16 *Ibidem*

La característica típica del trust reside, fundamentalmente, en esta forma dual de derecho de propiedad: mientras al trustee corresponde el título legal de propiedad, de acuerdo con el derecho estricto, el cestui qui trust mantiene la propiedad emanada del derecho de equidad.³⁴

El trust anglosajón da dos derechos de dominio sobre el mismo bien, cada uno de los cuales surge de una fuente de derecho diferente y cada uno de los cuales corresponde a un sujeto diferente: una trust ownership, configurada como un legal estate, la cual pertenece al trustee; y una beneficial ownership, configurada como una equitable estate, la cual pertenece al cestui qui trust.³⁵

2.2 EL FIDEICOMISO EN AMERICA LATINA

2.2.1 Introducción

En los regímenes de Derecho continental se ha desarrollado, sin consagración normativa, la figura del negocio fiduciario, heredero directo del pactum fiduciae del Derecho romano.

Este representa un acuerdo de voluntades cuya finalidad es la transmisión de ciertos bienes o derechos de un otorgante a otro, con la obligación asumida por este último de destinarlos a una finalidad específica.

En el negocio fiduciario, los bienes transferidos ingresan al patrimonio del fiduciario, pasando a formar parte de la garantía de sus acreedores, sin que el beneficiario tenga ninguna posibilidad de oponerse a la persecución de tales bienes por otros acreedores del fiduciario.³⁶

Además, el vínculo entre el fiduciario y el beneficiario es meramente obligacional. Esto determina que, ante el incumplimiento del fiduciario, el beneficiario tenga contra el mismo solamente una acción personal, careciendo de todo derecho específico sobre el bien transferido.³⁷

17 Ibidem

18 Ibidem

19 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

20 Ibidem

Para superar los inconvenientes del negocio fiduciario y dar mayores seguridades y alternativas de acción a los sujetos involucrados, muchos regímenes jurídicos – fundamentalmente en el ámbito latinoamericano- han regulado el instituto del fideicomiso.

Las posibles aplicaciones del fideicomiso en el mundo, especialmente para los bancos y demás entidades financieras, son innumerables, dada su naturaleza, con una proyección excepcional que les abre perspectivas insospechadas.

En pocos años más la incidencia del Fideicomiso en los resultados financieros de aquéllas llegará a un nivel de real importancia, como ha ocurrido en otros países de América (México, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Panamá, entre varios más).

Algunos países de America Latina usan esta herramienta y han regulado su reforma como : Argentina con la aprobación de la Ley N° 24.441, de 9 de enero 1995, Brasil no regula estrictamente el fideicomiso, pero contiene provisiones sobre la enajenación fiduciaria en garantía, las cuales se encuentran incluidas en la Ley de Mercado de Capitales N° 4.728 de 14 de julio de 1965, modificada a este respecto por el Decreto-Ley N° 911 de 1° de octubre de 1969 y Chile regula la propiedad fiduciaria en su Código Civil (artículos 733 a 763).

De igual forma existen en Latinoamérica países con tradición en fideicomisos así tenemos a: Colombia reguló por primera vez el fideicomiso en la Ley de Establecimientos Bancarios de 16 de julio de 1923. Dicha normativa fue ampliada por el Código de Comercio de 27 de marzo de 1971 que, en sus artículos 1226 a 1244, regula la fiducia mercantil, Estados Unidos Mexicanos regularon originariamente el fideicomiso en la Ley de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 24 de diciembre de 1924. Actualmente, el instituto se halla regulado por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de 26 de agosto de 1932 (artículos 346 a 359). Si bien el jurista panameño Ricardo Alfaro fue uno de los precursores del fideicomiso en Latinoamérica, la República de Panamá recién reguló el fideicomiso por la Ley N° 17 de 20 de febrero de 1941. El régimen vigente está dado por la Ley N° 1 de 5 de enero de 1984.

Recientemente países latinoamericanos han adoptado la figura como: Perú regula el fideicomiso en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 26.702 de 6 de diciembre de

1996 (artículos 241 a 274). Por su parte, la Ley de Mercado de Valores (Decreto Legislativo N° 861) de 21 de octubre de 1996 regula el fideicomiso de titulación (artículos 301 a 323). Mientras que en el Ecuador reguló el fideicomiso en la Ley de Mercado de Valores N° 107 de 23 de junio de 1998 (artículos 109 a 138).

La mayoría de las leyes establecen algún mecanismo de supervisión estatal específica de la actuación del fiduciario: la Comisión Nacional de Valores en Argentina (sólo en el caso de fideicomisos fiduciarios), la Superintendencia Bancaria en Colombia, la Comisión Bancaria Nacional en Panamá, la Superintendencia de Banca y Seguros y la CONASEV (en caso de fideicomiso de titulización) en Perú, la Comisión Nacional de Valores en Ecuador. No prevé supervisión estatal la ley de Chile.³⁸

2.3 RESEÑA HISTÓRICA DEL FIDEICOMISO MERCANTIL EN EL ECUADOR

En cuanto a disposiciones vinculadas con el contrato de Fideicomiso Mercantil, existen antecedentes de la actual legislación. Así, la Ley de Títulos de Crédito publicada en el Registro Oficial 124 del 9 de Diciembre de 1963, el artículo de dicha ley disponía que “los certificados de participación son títulos de crédito que representan: El derecho a una parte o alícuota de los frutos o rendimientos de los valores, derechos o bienes de cualquier clase que tenga en Fideicomiso Irrevocable para ese propósito la sociedad Fiduciaria que los emita”.

Así mismo, reafirmaba el carácter mueble de tales certificados, no obstante que los bienes fideicomitados sean inmuebles y, además, que las entidades fiduciarias sujetas al control de la Superintendencia de Bancos eran las únicas facultadas para emitir tales documentos. El artículo 88 concebía la emisión del título sustentada en el Fideicomiso Mercantil, señalaba que “el Fideicomiso base de la emisión no se extinguirá mientras haya saldos insolutos, por concepto de créditos a cargo de la masa fiduciaria, de certificados o de participación en frutos o rendimientos”.

Si bien la ley de títulos de crédito, conforme lo expuesto, ya se refería al Fideicomiso Mercantil, no lo regló de manera particular. Es así como pocos días después en el Registro Oficial No. 133 del 19 de diciembre de 1963, se publica la Ley General de

Operaciones de Crédito, en cuyo capítulo V se incluyó al Fideicomiso y se lo concibió como un contrato mediante el cual el Fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una Institución Fiduciaria. Se concebía al Fideicomiso como un Patrimonio de Afectación mediante el cual el Fiduciario debía ejercer todas las acciones y derechos que para la realización del fin fueran necesarios. Se prohibían los Fideicomisos secretos y en general, la Institución Jurídica del Fideicomiso estaba bien concebida. Sin embargo, tanto la Ley de Títulos de Crédito así como la Ley General de Operaciones de Crédito tuvieron una vida efímera.

El Fideicomiso Mercantil se incorporó en el Código de Comercio Ecuatoriano por efecto de la Ley de Mercado de Valores de 1993 (LMV).

Por otra parte el Artículo 75 de la LMV de 1993 reformó la entonces vigente Ley General de Bancos cuando incorporó en el Artículo 173 como facultad de los Bancos Comerciales y de las secciones comerciales de los Bancos, la de poder actuar como Fiduciarios Mercantiles. La misma LMV de 1993 en el Artículo 33 consagró la existencia de las compañías Administradoras de Fondos y Fideicomisos, las cuales son sociedades anónimas, cuyo único objeto es el de Administrar Fondos de Inversión y Fideicomisos Mercantiles, tal como lo ratificó la LMV de 1998.

Posteriormente se publicó el Reglamento General de Aplicación de la LMV de 1993 que concibe al Fideicomiso Mercantil como un Mecanismo del Mercado de Valores.

El reglamento se ocupó de sujetar al Fideicomiso Mercantil a una serie de normas, la mayoría de las cuales vulneraban la jerarquía normativa piramidal de nuestra legislación, de igual manera, señalaba que solamente podrían actuar como Fiduciarias, las instituciones financieras autorizadas por sus leyes especiales, sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y las Administradoras de Fondos y Fideicomisos, sujetas al control de la Superintendencia de Compañías.

Existieron otras normas promulgadas, entre las cuales cabe mencionar las siguientes:

- Resolución CNV-93-006 que contiene el Reglamento para el funcionamiento de la Sociedad Administradora de Fondos y Fideicomisos.

- La reforma introducida por el art. 29 de la Ley S/N publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 1.000 del 31 de Julio de 1996, determinó la existencia de una exención tributaria para la transferencia de inmuebles que se haga para constituir fideicomisos mercantiles. Posteriormente en el artículo 113 de la 10 nueva Ley de Mercado de Valores de 1998, este artículo fue ampliado incluyendo la referida exoneración en el caso de regresión de los bienes a manos del constituyente.
- La Resolución No. SB-JB-002 publicada en el Registro Oficial el 15 de Mayo de 1997, reformó el reglamento contemplando en el artículo 1 en el numeral 1.3.9 al Fideicomiso de garantía como suficiente cuando el fiduciario no pertenece al mismo grupo financiero de la institución beneficiaria. Adicionalmente dispuso que no podrán constituirse fideicomisos entre entidades del mismo grupo financiero.
- El 23 de Julio de 1998 se publicó la nueva Ley de Mercado de Valores que incluye los títulos XV y XVI relacionados con fideicomiso mercantil, encargo fiduciario y titularización, respectivamente. Por otra parte, el numeral 4 del artículo 237 incluyó reformas a la Ley de Régimen Municipal exonerando la transferencia de inmuebles a fideicomisos mercantiles de toda clase de impuestos municipales.

Desde 1998 se han publicado y han existido varias reformas a la Ley de Mercado de Valores, en las cuales se encuentran las diferentes regulaciones y cambios que han existido en el Fideicomiso Mercantil como instrumento dentro del Mercado de Valores y para el desarrollo de otros sectores de la economía.³⁹

2.4 ANTECEDENTES DEL FIDEICOMISO

El fideicomiso es una modalidad de negocio de significativo desarrollo en muchos países de Derecho continental –en especial latinoamericanos- que busca recoger y adaptar el instituto del "trust" gestado en el Derecho anglosajón.

Ha demostrado ser de gran utilidad como instrumento de administración de patrimonios, canalización de inversiones públicas y privadas, procesos de privatizaciones y concesiones públicas, constitución de garantías, solución de crisis empresariales y, más

22 | R. GONZÁLEZ. (2000), *El Fideicomiso*. Ecuador: Edino.

recientemente, como otro vehículo para la securitización de carteras e inversión en proyectos inmobiliarios.

El fideicomiso resulta concebido como un negocio jurídico en virtud del cual una persona (fideicomitente o fiduciante) trasmite la titularidad de ciertos bienes o derechos a otra persona o a un patrimonio administrado por otra persona (fiduciario), quien está obligada a disponer de los bienes o ejercitar los derechos para la realización de ciertos fines preestablecidos, en beneficio de una tercera persona (beneficiario o fideicomisario).⁴⁰

Siendo el fideicomiso un contrato normalmente regulado y, por ello, tipificado en el derecho sustantivo, otorga a las partes contratantes la garantía de su leal ejecución a través de normas concretas positivas que prevén los efectos jurídicos para las partes. El fideicomiso es un contrato que puede emplearse para la realización de ilimitados fines, en tanto y en cuanto sean lícitos.

De ahí su versatilidad y flexibilidad y la enorme gama de su utilización tanto en el sector empresario cuanto en el de la vida individual y familiar de las personas.

El fideicomiso es la figura jurídica mas transparente y mas segura respecto del capital invertido, en comparación de las otras estructuras jurídicas, ya que el contrato tiene cláusulas estrictas del fin para el cual se esta aportando el capital, En el contrato se definen todos los elementos que conformaran el negocio inmobiliario.

Lo invertido en el Fideicomiso no puede embargarse, no se ve afectado por un fallecimiento o por cualquier otro problema de alguno de los inversores, ni del fiduciario del patrimonio fideicomitado ya que los bienes se registran como propiedad fiduciaria.

2.5 DEFINICIÓN Y ENTES PARTICIPANTES DEL FIDEICOMISO MERCANTIL

La figura del fideicomiso resulta atractiva, debido a que éste crea una excepción al concepto de patrimonio universal como garantía de obligaciones.

23 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV.

En efecto, éste permite la creación de un patrimonio separado y distinto al de las partes involucradas tanto así que la quiebra de cualquiera de las partes no significa la quiebra del fideicomiso y los acreedores del fallido no tienen acción alguna contra el fideicomiso.

⁴¹ Dicho de otro modo, cualquier contingencia o circunstancia ajena al negocio que pudiere afectar el patrimonio de cualquiera de los participantes del emprendimiento inmobiliario, no tiene incidencia alguna en la integridad patrimonial del fideicomiso.

Todo lo invertido en el fideicomiso es de propiedad exclusiva del mismo, que es inembargable por Ley ni puede ser sujeto a ninguna medida precautelatoria o preventiva. Así, esta peculiaridad brinda tranquilidad a todos los actores dentro de un proyecto inmobiliario.

2.5.1 Definición

A continuación se detallan algunos de las más importantes y destacadas definiciones del fideicomiso mercantil:

- Según el Reglamento sobre Negocios Fiduciarios, el fideicomiso inmobiliario es el contrato en virtud del cual se transfieren bienes para que el fiduciario mercantil realice gestiones administrativas y legales ligadas o conexas con el desarrollo de proyectos inmobiliarios, todo en provecho de los beneficiarios instituidos en el contrato. ⁴²
- Por definición el Fideicomiso Mercantil es un acto de confianza mediante la transferencia de bienes para que el fiduciario mercantil realice gestiones administrativas y legales para el desarrollo de este tipo de proyectos, todo en provecho de los beneficiarios instituidos en el contrato. ⁴³
- En América Latina el concepto que describe al Fideicomiso es: El negocio jurídico en virtud del cual se transfiere uno o más bienes a una persona, con el encargo de que los administre o enajene y que con el producto de su actividad cumpla una

24 Ibidem.

25 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

26 A. RODRÍGUEZ. (2005). **Negocios Fiduciario: su significación en América Latina**. Colombia: Legis.

finalidad establecida por el Constituyente en su favor o en beneficio de un tercero⁴⁴

El concepto más adecuado para definir lo que es un Fideicomiso, lo podemos encontrar en la Ley de Mercado de Valores que en su Artículo 109 del Título XV señala lo siguiente:

“Por el contrato de fideicomiso mercantil una o más personas llamadas constituyentes o fideicomitentes transfieren, de manera temporal e irrevocable, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporales, que existen o se espera que existan, a un patrimonio autónomo, dotado de personalidad jurídica para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos, que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal, cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien en favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario”.

45

2.5.2 Características

Entre las más importantes características se puede citar las siguientes:

- La Fiduciaria administra todo el dinero para la construcción, brindando transparencia e independencia entre promotores y beneficiarios.
- Al fideicomiso transfiere la propiedad del o los inmuebles donde se desarrollará el proyecto, con el fin de precautelar los intereses de los promotores y beneficiarios.
- Al ser administrados los recursos de los proyectos a través de la figura del fideicomiso, ofrece seguridad, transparencia y confianza entre los partícipes del proyecto.
- Al ser el fideicomiso quién recibe y administra los recursos, se garantiza el manejo eficiente de los recursos en los proyectos a través de controles permanentes.
- La figura del fideicomiso permite levantar capital del mercado y facilita la consecución de créditos.
- Los proyectos inmobiliarios administrados por fideicomisos se vuelven más atractivos para el sistema financiero, en virtud de que pueden colocar recursos de

27 MOLINA C. (2004): **El fideicomiso en la dinámica mercantil**. Argentina: Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma.
28 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

corto plazo en créditos al constructor, y porque la administración bajo esta figura constituye una garantía.

- El fideicomiso permite que los promotores mitiguen los riesgos

2.5.3 Ventajas del Fideicomiso

Las ventajas que brinda esta figura son las siguientes:

- Seguridad jurídica
- Transparencia
- Procedimiento y gestión de proyectos estandarizados
- Programación financiera de inversiones
- Reducción de costos de proyectos
- El Fiduciario es propietario de los bienes transmitidos
- El Fiduciario ejerce una propiedad (titularidad de dominio) de tipo imperfecta.
- Los bienes transmitidos integran un Patrimonio de Afectación separado del patrimonio del Fiduciante y del patrimonio del Fiduciario (art. 14) y aplicado a los fines de creación del Fideicomiso
- Permite su aplicación en diversos sectores de la economía, viabilizando proyectos de inversión
- De gran aplicación en el sector urbano e inmobiliario
- Herramienta jurídico – financiera versátil
- Permite encapsular activos físicos, recursos financieros o flujos de fondos
- Patrimonio de Afectación. Intangible y diferenciado
- Constituye una verdadera transferencia
- Puede ser Ordinario (Administración, garantía, inversión, pago) o Financiero
- Mitiga riesgos (seguridad jurídica, transparencia, certidumbre)
- Contrato sobre base de **CONFIANZA**
- Todo fideicomiso constituye por naturaleza una **GARANTIA**

2.5.4 Los entes participantes

2.5.4.1 El Fiduciario

Es una Sociedad Anónima autorizada por la Superintendencia de Compañías para realizar las funciones de Administrador de Fondos y Fideicomisos. Las sociedades fiduciarias son verdaderos profesionales en la gestión de negocios, transacciones u operaciones por cuenta de terceros. Reciben mandatos de confianza, los cuales se desarrollan con el objeto de cumplir una finalidad específica, siendo a la vez, asesores de sus clientes.⁴⁶

De su competencia y de la diligencia que emplea el Fiduciario en el cumplimiento de las instrucciones instruidas por el Constituyente y del buen juicio con que asimile las decisiones requeridas para el cumplimiento de la finalidad del contrato de Fideicomiso, dependerá la suerte y eficiencia de la figura.⁴⁷

El Fiduciario será responsable de velar, entre otros aspectos, por lo siguiente:

- Saber que su gestión es de medio y no de resultado
- Representar al Patrimonio y llevar su vocería
- Administrar la Información de cada uno de los negocios con Eficacia y Prudencia
- Administrar los bienes en la forma establecida en el contrato
- Realizar los actos necesarios para la consecución de la finalidad del contrato
- Responder por el manejo de los bienes fideicomitidos
- Mantener los bienes de cada fideicomiso separados de su patrimonio
- Llevar la personería para la protección de los bienes
- Rendir cuentas de su gestión
- Transferir los bienes a quién corresponda
- Consultar a la autoridad jurisdiccional o administrativa cuando sea necesario
- Guardar sigilo y secreto de cada uno de los negocios administrados

2.5.4.2 Constituyente o Fideicomitente

Es aquella persona natural o jurídica de naturaleza pública o privada que encomienda a la Fiduciaria una gestión determinada para el cumplimiento de una finalidad, pudiendo para ello entregarle uno o más bienes. El Fideicomitente debe señalar en el Contrato que

29 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

30 Ibidem

suscriba con la Fiduciaria, las instrucciones a las cuales esta debe sujetarse para el cumplimiento de la misión encomendada. El Constituyente tiene todos aquellos derechos que se desprendan del Contrato celebrado y de la naturaleza de la gestión encomendada a la Fiduciaria.⁴⁸

Es toda persona capaz de disponer de sus bienes para constituir un Fideicomiso para sí mismo o de un tercero al cual representa.

Pueden ser constituyentes dentro del Fideicomiso:

- *Aportante de Terreno*

Persona Natural o Jurídica que transfiere la propiedad de un bien inmueble a favor de un Fideicomiso en el cual se desarrollará un determinado proyecto inmobiliario. Puede tener o no tener o no tener participación en las utilidades de un proyecto, pero siempre tendrá un beneficio, sea este económico o en metros cuadrados de construcción.

- *Promotor*

Persona Natural o Jurídica mentalizadora del Proyecto que realiza aportes al Fideicomiso, sean estos monetarios o en servicios profesionales para la consecución del mismo. Es importante mencionar que el Promotor es el responsable del Proyecto y asume el riesgo de una posible pérdida, así como el beneficio de una utilidad.

2.5.4.2.1 Derechos del constituyente

Son derechos del constituyente del fideicomiso mercantil:

- a) Los que consten en el contrato
- b) Exigir al fiduciario el cumplimiento de las finalidades establecidas en el contrato de fideicomiso mercantil
- c) Exigir al fiduciario la rendición de cuentas, con sujeción a lo dispuesto en esta Ley y a las normas de carácter general, sobre la actividad fiduciaria y las previstas en las cláusulas contractuales.

- d) Ejercer las acciones de responsabilidad civil o penal a que hubiere lugar, en contra del fiduciario por dolo, culpa leve en el desempeño de su gestión.

2.5.4.3 El Beneficiario o Fideicomisario

A la vez el Beneficiario puede ser el mismo Constituyente o la persona o personas que éste designe. El Beneficiario puede ser sustituido por otro bajo ciertas circunstancias, de acuerdo con lo estipulado en el Contrato. Puede ser cualquier persona natural o jurídica, nacional o extranjera en cuyo provecho se desarrolla la Fiducia y se cumple la finalidad perseguida.⁴⁹

2.5.4.3.1 Derechos del beneficiario

Son derechos del beneficiario del fideicomiso mercantil:

- a) Los que consten en el contrato.
- b) Exigir al fiduciario el cumplimiento de las finalidades establecidas en el contrato de fideicomiso mercantil.
- c) Exigir al fiduciario la rendición de cuentas, con sujeción a lo dispuesto en esta Ley y a las normas de carácter general que imparta el C.N.V., sobre la actividad fiduciaria y las previstas en las cláusulas contractuales.
- d) Ejercer las acciones de responsabilidad civil o penal a que hubiere lugar, en contra del fiduciario por dolo, culpa grave o culpa leve en el desempeño de su gestión.
- e) Impugnar los actos de disposición de bienes del fideicomiso mercantil realizados por el fiduciario en contra de las instrucciones y finalidades del fideicomiso mercantil, dentro de los términos establecidos en la ley.
- f) Solicitar la sustitución del fiduciario, por las causales previstas en el contrato, así como en los casos de dolo o culpa leve en los que haya incurrido el fiduciario, conforme conste de sentencia ejecutoriada o laudo arbitral y, en el caso de disolución o liquidación de la sociedad administradora de fondos y fideicomisos.

2.5.4.4 Junta de Fideicomiso

⁴⁹ Ibidem, p. 18

Órgano colegiado rector del Fideicomiso, cuyas facultades y atribuciones se detallan en una cláusula específica del contrato de fideicomiso.

2.5.4.5 Constructor

La persona natural o jurídica designada por la Junta de Fideicomiso, contratada por el Fideicomiso que será responsable de la calidad técnica de la construcción. El ámbito de su responsabilidad constará en el respectivo contrato que se celebre para el efecto.

2.5.4.6 Fiscalizador

La persona natural o jurídica designada por la Junta de Fideicomiso, contratada por el Fideicomiso, responsable del control técnico de la construcción y la fiscalización de todos los egresos que se generen del desarrollo del Proyecto.

2.5.4.7 Comercializador

La persona natural o jurídica designada por la Junta de Fideicomiso, contratada por el Fideicomiso que será la encargada de desempeñar las gestiones de publicidad, comercialización y colocación en venta de las unidades del Proyecto Inmobiliario.

2.5.4.8 Gerente de Proyecto

Será la persona natural o jurídica designada por la Junta de Fideicomiso, quien será responsable de la Gestión Gerencial Administrativa Financiera, siendo su obligación el cumplir las funciones que, en base a los parámetros y especificaciones determinadas por la Junta del Fideicomiso, se detallan en el respectivo contrato de prestación de servicios.

Otras partes que se pueden relacionar indirectamente con el Fideicomiso Mercantil Inmobiliario son:

- Instituciones Financieras
- Contratistas
- Proveedores
- Instituciones de Control
- Comité de Obra

- Otros

2.5.5 Encargo Fiduciario

Es un contrato por medio del cual una persona llamada CONSTITUYENTE instruye al FIDUCIARIO, para que de manera irrevocable, temporal y por cuenta del propio Constituyente cumpla diversas finalidades de gestión, inversión, u otras, a favor del propio constituyente o de un tercero llamado BENEFICIARIO.⁵⁰El encargo Fiduciario es un mandato irrevocable.

2.6 PARTICULARIDADES

El Fideicomiso Mercantil tiene particularidades que merecen ser consideradas y que le diferencian de otras figuras y esquemas legales:

2.6.1 Confianza

Se puede decir que esta confianza es de carácter intrínseco ya que se refiere principalmente a la que tienen el Constituyente y los Beneficiarios en la Fiduciaria, que constituye el respaldo para entregarle un bien y encomendarle el cumplimiento de un objeto.

No obstante, la confianza para el cumplimiento del objeto tiene un cierto campo limitado, ya que por otra parte la Fiduciaria no garantiza resultados debido a que la Fiduciaria verificará más bien el proceso para la consecución del objeto sabiendo que por factores ajenos a las condiciones inicialmente previstas, este puede no alcanzarse.

2.6.2 Flexibilidad y capacidad integradora

La Fiducia Mercantil es flexible, ya que se adapta de una manera muy fácil a variadas y complejas circunstancias, esto debido a que constituye un esquema muy elástico para realizar negocios y obtener resultados. La Fiducia abre un amplio espacio a la imaginación ya que permite combinar un número ilimitado de bienes y finalidades legítimas.

33 Ibidem, p. 18

2.6.3 Un gestor profesional

Las Fiduciarias para constituir un nuevo patrimonio autónomo deberán verificar que los bienes hayan sido adquiridos legítimamente. Adicionalmente, no pueden constituir Fideicomisos en los casos en que exista un conflicto de interés con respecto al constituyente o al beneficiario.

Por otro lado, las Fiduciarias no pueden garantizar resultados o rendimientos fijos en función de los fideicomisos administrados.

Tampoco pueden adquirir el dominio de los bienes de los Fideicomisos que administran ni designar como beneficiarios de sus Fideicomisos a la Fiduciaria, sus administradores, representantes legales, compañías vinculadas y demás relacionados.

2.6.4 Inembargabilidad

Según lo estipulado en el Artículo 8 del Reglamento sobre Negocios Fiduciarios, los bienes del fideicomiso mercantil, a menos que se pacte contractualmente lo contrario, no pueden ser embargados o afectados bajo ninguna medida preventiva o precautelatoria por obligaciones de los Constituyentes, ni de los Beneficiarios, ni de la Fiduciaria.⁵¹

La responsabilidad por las obligaciones originadas dentro el contrato de fideicomiso mercantil se limitará únicamente hasta el monto de los bienes que hayan sido transferidos al patrimonio autónomo, quedando excluidos los bienes propios de la fiduciaria.

2.6.5 La conformación de un patrimonio autónomo

El patrimonio autónomo, es el conjunto de derechos y obligaciones afectados a una finalidad y que se constituye como efecto jurídico del contrato. También se denomina fideicomiso mercantil; así, cada fideicomiso mercantil tendrá una denominación peculiar

34 ECUADOR, REGLAMENTO SOBRE NEGOCIOS FIDUCIARIOS, sin editorial, Art. 8. Resolución CNV-005-2004 de Registro Oficial No. 344

señalada por el constituyente en el contrato a efectos de distinguirlo de otros que mantenga el fiduciario con ocasión de su actividad.⁵²

El patrimonio autónomo goza de personalidad jurídica propia, es representado y administrado por un fiduciario, que debe ser una Administradora de Fondos y Fideicomisos legalmente establecida en el país y actúa como un tercero imparcial encargado de la operación controlando la gestión del negocio y la distribución de las ganancias. Esta otra peculiaridad otorga transparencia e independencia entre promotores, inversionistas y beneficiarios, teniendo como fin principal que los aportes por ellos invertidos sean canalizados única y exclusivamente hacia la ejecución exitosa del proyecto, evitando de esa forma el desvío de los recursos para fines distintos a los ofrecidos.

2.7 CLASIFICACIÓN DE LOS NEGOCIOS FIDUCIARIOS

De acuerdo al Reglamento sobre Negocios Fiduciarios del Régimen de Mercado de Valores: los negocios fiduciarios se clasifican en Cuatro Tipos, cada uno de ellos dividido en Subtipos, así:

TIPO 1: corresponde a los fideicomisos de inversión:

- Carteras Colectivas
- Abiertas
- Cerradas
- Escalonadas
- Tipos Especiales Carteras Colectivas del mercado monetario
- Inmobiliarias
- De margen
- De especulación
- Bursátiles
- Fondo Común Especial en moneda extranjera
- Fideicomisos de inversión con destinación específica
- Fondos mutuos de inversión
- Otros fideicomisos de inversión

- Otros fondos

TIPO 2: corresponde a los fideicomisos inmobiliarios:

- Proyectos de construcción
- Administración y pagos
- Tesorería
- Administración

TIPO 3: corresponde a los fideicomisos de administración:

- Administración y pagos
- Patrimonios autónomos constituidos como resultado de procesos de titularización
- Administración de cartera
- Otros de administración

TIPO 4: corresponde a otros fideicomisos y de garantía:

- Fiducia pública
- Fiducia en garantía
- Otros

2.8 TIPOS DE FIDEICOMISO MERCANTIL

2.8.1 Fideicomiso Mercantil de Garantía

Es el contrato por el cual una persona natural o jurídica denominada **CONSTITUYENTE**, transfiere a un **FIDEICOMISO** activos sobre los que tenga capacidad legal de disponer, para que los mismos sirvan como garantía y segunda fuente de pago de sus obligaciones o las obligaciones de terceros (Deudores) frente a sus Acreedores (**BENEFICIARIO**).⁵³

36 ECUADOR, REGLAMENTO SOBRE NEGOCIOS FIDUCIARIOS, sin editorial, Art. 8. Resolución CNV-005-2004 de Registro Oficial No. 344

El fideicomiso en garantía es una alternativa eficiente y versátil a figuras tradicionales de garantía como la hipoteca, la prenda u otros mecanismos de caución.

2.8.2 Fideicomiso Mercantil de Administración

Mediante este mecanismo, el CONSTITUYENTE transfiere activos de su propiedad a un Patrimonio Autónomo (FIDEICOMISO), con el fin de que la Fiduciaria, los administre, en beneficio del propio Constituyente o de Terceros designados como BENEFICIARIOS por el Constituyente, acorde con las instrucciones que imparta el Constituyente de acuerdo a sus necesidades particulares.⁵⁴

Como Ejemplos de este tipo de fideicomisos podemos citar; manejo y administración de cartera, administración de flujos, administración de inventarios, administración de inmuebles, tenencia de activos en propiedad fiduciaria, etc.

2.8.3 Fideicomiso Mercantil de Inversión

Es un mecanismo fiduciario que tiene como finalidad principal la posibilidad de invertir o colocar a sumas de dinero, valores u otros recursos, en diferentes proyectos o tipos de inversión de conformidad con las instrucciones particulares impartidas por el o los Constituyentes.⁵⁵

Se busca a través de este Fideicomiso, oportunidades de Inversión diferentes, flexibilidad en el tipo de inversiones, diversificación, según el nivel de riesgo que quiera asumir el Constituyente, rentabilidad entre otros.

2.9 FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO

El fideicomiso es una opción transparente y segura para todas las partes comprendidas en este negocio, pues a través de cláusulas estrictas, se pueden determinar todos los aspectos del proyecto incluyendo dónde y cómo se deben invertir los recursos, las condiciones para la construcción, los deberes y derechos de cada una de las partes, los

37 Ibidem

38 [<http://www.fideicom.com/fideicomiso6.htm#Elcontratodefideicomiso>] Nociones de Fideicomisos Mercantiles

contratos de obra, auditorias, comercialización, venta y asignación de utilidades, entre otros.

El Fideicomiso Inmobiliario es un mecanismo mediante el cual una o más personas denominadas Constituyentes aportan a un Patrimonio Autónomo o Fideicomiso, inmuebles, recursos económicos, estudios, planos, etc., con el objeto de que mediante la constitución de un Contrato de Fideicomiso, se establezcan los acuerdos de sociedad de los Constituyentes, se administre la construcción y comercialización de un proyecto inmobiliario y finalmente se distribuya los resultados del Proyecto a los beneficiarios del Fideicomiso.⁵⁶

Este mecanismo brinda seguridad a los compradores de un proyecto inmobiliario, y permite a los promotores o al proyecto acceder de mejor manera a fuentes de financiamiento, gracias a una mejor estructuración legal financiera debido a que vela por la correcta utilización de recursos de terceros en cada proyecto inmobiliario.

La característica común a todos los fideicomisos inmobiliarios es la transferencia de un terreno con el fin principal de desarrollar sobre el mismo un proyecto construcción que puede ser de uso comercial, oficinas, vivienda o infraestructura en general.

Mediante el fideicomiso inmobiliario se puede generar la transparencia necesaria y la independencia suficiente para que previo el inicio de las obras de construcción se pueda aglutinar a un número mínimo de compradores, potenciales beneficiarios del proyecto, que aseguren el flujo de caja que requiere el proyecto para su desarrollo exitoso.

2.9.1 Objetivos Generales

- Reglar las relaciones entre socios dentro del Proyecto Inmobiliario (Dueños del terreno, promotores, constructores, proveedores, etc.)
- Optimizar el manejo financiero del Proyecto
- Coordinar el manejo de Presupuestos y Flujos.
- Invertir excedentes.
- Velar por el cumplimiento del cronograma de obra.

- Dar seguridad a los compradores sobre utilización de los recursos, y sobre el cumplimiento de especificaciones.
- Coadyuvar al financiamiento del Proyecto: Pre-ventas, Créditos al Constructor o al Proyecto, Mercado de Valores, Titularización.

2.9.2 Riesgos

El fideicomiso inmobiliario permite que los promotores mitiguen los siguientes riesgos:

Comercial: No puede iniciar el proyecto hasta que tenga certeza de su éxito comercial.

Financiero: Al efectuar pre-ventas sabe con certeza que tendrán flujos de efectivo de ventas reales y no hipotéticas

Legales:

1. Cuenta con los terrenos, en este caso, desde un principio, con lo que aísla la tenencia y cuentan con la disponibilidad real de los terrenos al estar en el Fideicomiso, pero puede renunciar a la vez al negocio en caso que comercial o financieramente tenga problemas.
2. Si se presenta algún obstáculo de última hora en los permisos legales, o se presentan dificultades técnicas, puede renunciar al negocio, sin ningún tipo de multa.

2.9.3 Ventajas Generales

- Seguridad: Proporciona protección a todas las partes involucradas en el proyecto inmobiliario, debido a que se estipula anticipadamente todas las condiciones de su vinculación.
- Administración Profesional: La FIDUCIARIA en su rol de administrador del Fideicomiso Mercantil es un especialista en hacer cumplir las disposiciones del contrato, en precautelar los intereses de las partes y en velar por los recursos del patrimonio autónomo.
- Es más seguro que otro tipo de convenios: Los contratos de asociación y la constitución de compañías, son otros mecanismos utilizados para desarrollar

proyectos inmobiliarios. Sin embargo éstos han probado que no protegen adecuadamente a los bienes y a las partes involucradas.

- Amplía las posibilidades de asociación: Si bien es perfectamente aplicable a proyectos de menor envergadura, el Fideicomiso Mercantil ha sido herramienta vital en el desarrollo de los más grandes proyectos inmobiliarios del país, puesto que éstos han requerido la asociación de múltiples partes, tales como propietarios de terrenos, inversionistas, promotores, Instituciones del Sistema Financiero, etc.
- Mejora las relaciones comerciales: Sin perjuicio de que la imagen del Grupo Promotor sea fundamental en la gestión comercial, el Fideicomiso Mercantil posibilita una mayor aceptación por parte de los CLIENTES, puesto que éstos serán los primeros beneficiados con la transparencia que éste brinda

Es importante considerar que el Fideicomiso Inmobiliario adicional a todas las bondades ya detalladas es una estructura ideal para el desarrollo y comercialización de proyectos, por su óptimo blindaje legal financiero probado, y por la viabilidad en el financiamiento del mismo, convirtiéndose en la puerta de acceso al mercado de capitales

2.10 PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de equilibrio es la idoneidad legal, técnica y financiera que debe tener un Proyecto Inmobiliario que se realiza con la intervención de una institución fiduciaria permitiendo al Grupo Promotor vender un proyecto en planos.

Mientras no se certifique su cumplimiento, los recursos que los compradores entregan como entrada, son invertidos por la Fiduciaria hasta la fecha fijada, de manera que de no cumplirse con el punto de equilibrio se restituyan los dineros a los compradores con su respectivo rendimiento.⁵⁷ Del cumplimiento del punto de equilibrio depende el inicio de la etapa de construcción.

40 LEY DE MERCADO DE VALORES. (1998). Quito-Ecuador

2.11 OPERATIVIDAD

Ejemplo: Un grupo de Promotores planea realizar un proyecto inmobiliario integral en un lote de terreno de propiedad de una tercera persona, el desarrollo del proyecto está supeditado a que se alcance un punto de equilibrio en un periodo de tiempo determinado por los Promotores, que aseguren el flujo de caja que requiere el proyecto para su desarrollo exitoso.⁵⁸ Para el efecto se transfiere al fideicomiso la propiedad del terreno, los diseños del proyecto y los Promotores dan unas instrucciones:

- 1.- El fideicomiso recibirá los dineros provenientes de los compradores de los bienes inmuebles y los invertirá en un fondo de inversión hasta que se llegue al punto de equilibrio;
- 2.- En el evento de que no se alcanza el punto de equilibrio el fideicomiso devolverá el lote de terreno a su propietario y el dinero de los compradores de los bienes inmuebles será devuelto con su respectivo rendimiento;
- 3.- En el evento de que se alcanza el punto de equilibrio el fideicomiso destinara el dinero en la construcción del proyecto inmobiliario.

Los proyectos inmobiliarios administrados por fideicomisos, se vuelven así atractivos para las instituciones del sistema financiero, en virtud de que bajo esta figura minimizan los riesgos del proyecto, reduciendo el riesgo crediticio. Esto permite conseguir no sólo recursos a una mejor tasa de financiamiento, sino que aumenta considerablemente la capacidad de endeudamiento del proyecto.

El fideicomiso inmobiliario constituye una herramienta creativa y eficaz para estructurar proyectos de desarrollo inmobiliario dentro de un especial marco de protección y seguridad jurídica para promotores, inversionistas y compradores, que los interesados deben analizar.⁵⁹

2.12 ETAPAS PARA EL DESARROLLO DE FIDEICOMISO INMOBILIARIO

41 Manual de Fideicomisos Banco Internacional 2010.

42 Manual de Fideicomisos Banco Internacional 2010.

Se puede decir que existen tres grandes etapas en el desarrollo de un Proyecto Inmobiliario a través de la figura de un Fideicomiso:

2.12.1 Etapa I: Preliminar⁶⁰

Se debe contar con los requisitos mínimos para el desarrollo del Proyecto en los campos jurídico, financiero, técnico y comercial; los cuales deben ser analizados y deben estar alcanzados antes del inicio de la obra

Entre los principales temas que se encuentran dentro de los campos antes mencionados están: la obtención de licencias y permisos municipales, estudio de factibilidad, elaboración de planos (estructurales, sanitarios, eléctricos, telefónicos, etc.), presupuestos, flujos de caja, cronograma valorado, aprobación de la línea de crédito o carta de intención de la institución financiera para otorgar el crédito.

En esta etapa se documentará la mayor cantidad de ventas posibles mediante la figura legal más idónea que se acople al proyecto. Posteriormente a esto, dependiendo el esquema fiduciario del proyecto, se analizarán los factores de equilibrio; una vez cumplidos estos, se iniciará la siguiente etapa.

2.12.2 Etapa II: Desarrollo del Proyecto⁶¹

En esta etapa se lleva a cabo la construcción en sí del Proyecto Inmobiliario con el control y manejo total por parte de la Fiduciaria de todos los recursos del Proyecto, con la colaboración directa de los entes participantes: Gerente de Proyecto, Constructor, Comercializador, Fiscalizador, Institución financiera, etc.

Durante el Desarrollo de la construcción, la Fiduciaria en su calidad de representante legal del Fideicomiso, suscribe contratos tanto con los proveedores como con los partícipes del proyecto.

Una vez obtenida la declaratoria de propiedad horizontal y finalizada la construcción del proyecto se inicia la tercera etapa.

43 Ibidem

44 Manual de Fideicomisos Banco Internacional 2010

2.12.3 Etapa III: Liquidación del Fideicomiso⁶²

Una vez concretadas todas las ventas, construido en su totalidad y saneadas todas las obligaciones del Fideicomiso con terceros, se procede a liquidar el inventario de unidades de conformidad a las políticas financieras y contables establecidas por los promotores del proyecto a través de la Junta del Fideicomiso.

En este punto se analiza el esquema legal y tributario para la entrega de las utilidades, sean estas en metros cuadrados o en recursos monetarios a los promotores del Fideicomiso.

Cabe mencionar que en todas las etapas analizadas, la Fiduciaria es quien suscribe todo tipo de acto para el desarrollo del Proyecto.

45 Ibidem

CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO

3.1 ANALISIS DE LA CONTRUCCION EN EL ECUADOR

3.1.1 Importancia del Sector

El sector de la construcción es considerado motor dinamizador de la economía, puesto que genera encadenamientos con gran parte de las ramas industriales y comerciales de un país, así como por mantener una alta interdependencia con la inversión pública y privada. Se dice que es un fiel termómetro de la situación económica de un país y que cuando la economía entra en crisis el sector de la construcción es uno de los primeros sectores en sentirlo y en momentos de reactivación también es uno de los primeros en tener cambios importantes.

El sector de la construcción abarca dos tipos de productos:

- Obras públicas: Impulsadas a nivel estatal y financiadas por el gobierno como carreteras, puentes, plantas hidroeléctricas. Este tipo de obras busca proveedores a través de licitaciones o concursos públicos. De acuerdo al Banco Central de Ecuador este tipo de obras representan el 80% dentro de la estructura de inversión en el sector de la construcción
- Obras privadas: Impulsadas por capitales individuales, empresariales o mixtos. Se dedican a la planificación, mejoramiento y ejecución de proyectos inmobiliarios habitacionales como conjuntos residenciales, edificios

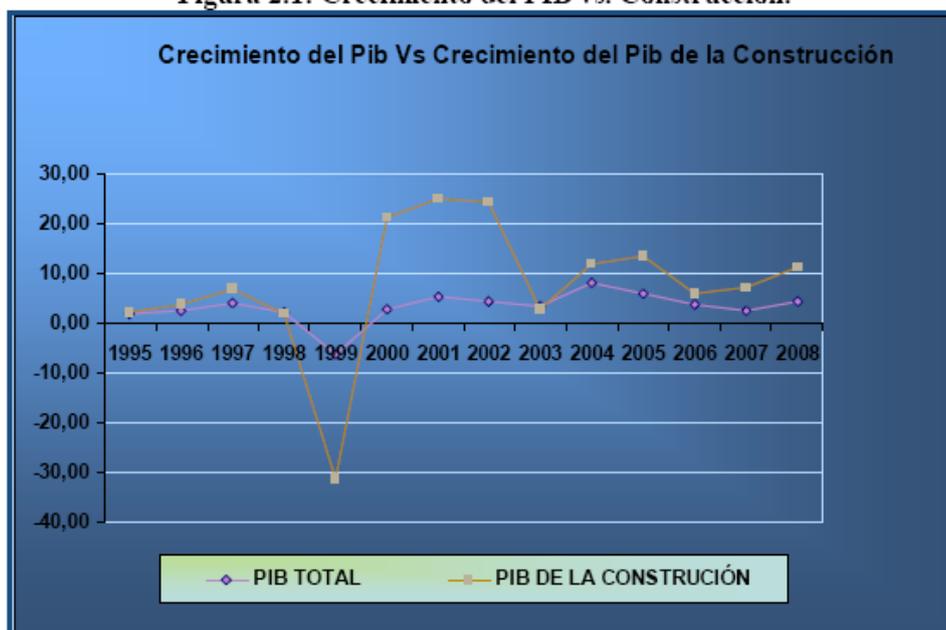
En el sector de obras privadas existen dos tipos de construcciones: formales e informales. Se calcula que el 55% del total de construcciones a nivel nacional se efectúan sin permisos correspondientes.

3.1.2 PIB y Desarrollo Económico

A partir del año 2000 el crecimiento del PIB alcanzo el 20%. Este crecimiento afecto de manera positiva el PIB de la construcción por las variables que se describen a continuación (Ver grafico 2.1.)

- Implementacion del esquema de dolarización, a través del cual, se logro estabilidad económico
- Existencia de demanda representada de vivienda
- Desconfianza en el sistema financiero y preferencia de por las inversiones inmobiliarias que si bien representan activos menos liquidos tienen menor riesgo

Figura 2.1: Crecimiento del PIB vs. Construcción.



Fuente: BCE.

Evidenciando que en el año 2000 aumento debido a la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados OCP y disminuyo en el año 2003 debido a la culminación del mismo. Finalmente en los años 2004 y 2005 el crecimiento del sector inmobiliario se estabilizo en niveles del 2.3%. No obstante el crecimiento del sector construcción se da a partir del año 2005 lo cual se ha mantenido hasta el 2009 donde su participación en el PIB total llego a niveles del 10.2%

La expansión de este segmento ha sido constante debido al incremento de la demanda de este tipo de productos, lo que ha generado que nuevas compañías ingresen al mercado año tras año

3.2 RESEÑA HISTÓRICA DEL DESARROLLO INMOBILIARIO DE UNIDADES DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE QUITO

Según el Municipio de Quito, en el año 1947 se inició la planificación del tramo comprendido entre la Avenida Amazonas, el sector de la Y, y la Naciones Unidas, para el año 1952 se extiende la Y hasta el actual Aeropuerto Mariscal Sucre y se inicia el crecimiento de la 6 de Diciembre hasta el Estadio Olímpico.⁶³

En el año 1959 se da una expansión de Quito hacia el sector del aeropuerto, consolidándose esta zona como el nuevo centro de crecimiento de la ciudad. En 1987 la ciudad se expandió la luz, la Kennedy y Rumiñahui. Por el sur las construcciones se ubicaban hasta la Magdalena y la Villaflora.⁶⁴

A partir de 1990 el sector urbanístico de Quito se expandió hacia nuevas zonas, principalmente al sur de Quito y en los valles de Los Chillos, Cumbayá y Pomasqui.

El sector inmobiliario, antes del comienzo de la crisis de la banca en 1998, no tenía la importancia ni la trascendencia en la sociedad quiteña, como la tiene en la actualidad, un fenómeno totalmente diferente sucedió luego de la dolarización, ya que las personas comenzaron a invertir en inmuebles, gracias a la estabilidad macroeconómica. Es así que en la ciudad de Quito, el sector inmobiliario, ya contaba con 385 proyectos de vivienda que fueron incrementando paulatinamente.⁶⁵

Quito es una de las ciudades con mayor crecimiento demográfico en el País, entre 1990 y el 2001 la ciudad registró un crecimiento anual promedio de 2,8%, de lo que se concluye que las necesidades por vivienda son siempre crecientes.⁶⁶

46 Cfr. GRIDCON. *Impacto del crecimiento de las zonas de la ciudad de Quito*

47 Ibidem

48 Ibidem

49 Ibidem

De conformidad a los registros de la Superintendencia de Compañías, a nivel nacional existían a inicio del 2004, 2.558 empresas dedicadas a la Construcción, de ellas, 730 es decir el 28,5% están ubicadas en Quito. Estas 730 empresas vendieron el 61,5% del total nacional, lo que implica que en la ciudad de Quito se encuentran las constructoras más grandes del País.

Segun estudios realizados por el Municipio de Quito, se puede afirmar que la zona norte de Quito se consolida como la de mayor preferencia para los constructores ya que allí se concentra el 53% de los proyectos inmobiliarios de la ciudad, dejando un 47% para la zona Sur, Centro, Valle de Cumbayá y Tumbaco, Valle de los Chillos, Valle de Calderón y Valle de Pomasqui, para citar un ejemplo de lo indicado, en la Avenida República de El Salvador actualmente existen 36 edificios entre ya construidos y en plena etapa de construcción.

Esta zona es considerada uno de los sectores de la ciudad con mayor plusvalía que tiene el norte de la capital, debido a que a sus alrededores se encuentran ubicadas empresas petroleras, comerciales, financieras y sedes diplomáticas de varios países; así como la cercanía a centros comerciales y al parque de La Carolina.

En virtud del “boom” que ha existido en esta zona desde hace cinco años, las casonas familiares con amplios jardines y áreas de recreación, poco a poco han dado paso a grandes edificaciones.

3.3 DESCRIPCION DEL PROYECTO

El proyecto trata sobre la factibilidad, rentabilidad y desarrollo de un Fideicomiso Mercantil Inmobiliario que se basa en la construcción de 30 departamentos 4 locales comerciales y 43 estacionamientos el mismo que requerirá de la constitución de un fideicomiso mercantil que, en una primera fase, mantenga la propiedad del lote de terreno y reciba los recursos de pre-ventas de las unidades de vivienda y aportes del Promotor; y, en una segunda fase, administre y disponga de los dineros recibidos por pre-ventas y otras fuentes, para cubrir los costos directos e indirectos de cada etapa del proyecto inmobiliario, incluyendo el costo del terreno, organizando su manejo administrativo y comercial, en función a las instrucciones impartidas por los Constituyentes en el contrato constitutivo del fideicomiso mercantil que se prevean en el contrato para que gobiernen el

patrimonio autónomo, en los que intervendrán el constructor, la fiducia, accionistas, financiamiento bancario y compradores.

El proyecto tendrá un área de esparcimiento para disfrute de los más pequeños, y en donde se podrán realizar eventos para los socios y demás personas que se encuentren en el lugar, además de los 43 estacionamientos de los habitantes del conjunto, se construirá parqueaderos para visitas, y servicio de guardianía privada las 24 horas.

El alcance de estudio estará fundamentado hacia la determinación y comprobación de la rentabilidad del proyecto mediante el Fideicomiso, el proyecto tiene un tiempo de vida de aproximadamente de 2 años para su finalización, para su ejecución deberá contar con recursos humanos como: arquitectos, ingenieros civiles, obreros; recursos financieros como: créditos bancarios, aportación de socios, pre-ventas; y recursos materiales entre los cuales puedo citar el material de construcción, maquinaria y equipo de construcción, entre otros.

Para el desarrollo del proyecto se trabajara con la inmobiliaria Partenza los mismo que son propietarios de un lote de terreno en el Sector Mariana de Jesús, con una superficie total de novecientos diecisiete punto treinta y ocho metros cuadrados (917.38), ubicada en la Av. Antonio Jose de Sucre calle 1 OE 8B, de la ciudad de Quito, para tal efecto el mismo será aportado al Fideicomiso que se constituirá en la compañía Fiducia S.A. donde la compañía Partenza será el Constituyente Promotor.

Este proyecto de tesis pretende investigar y presentar un negocio de confianza que permita obtener recursos financieros para solventar la o las inversiones iniciales que se realicen, además de los gastos que se incurran en el periodo de vida del proyecto, pero busca principalmente generar en los futuros compradores la confianza de que los recursos que son comprometidos servirán única y exclusivamente para el desarrollo del proyecto, con la condición de que en el evento en que el proyecto no alcance su punto de equilibrio, será el fiduciario el encargado de devolver los recursos a cada promitente comprador más los rendimientos que estos recursos hubiesen generado mientras estuvieron bajo control de la fiduciaria

3.3.1 Características del proyecto

- Tipo Edificio

• Numero de pisos	6
• Locales comerciales	4
• Unidades de vivienda	30
• Estacionamientos	43 incluye 5 solo visitas
• Bodegas	6
• Área construida	4338.72 m2
• Área vendible	2.779 m2

Facilidades y servicios adicionales

- Acabados de primera importados
- Lujosas áreas comunales
- 1 ascensor de alta velocidad
- Amplios estacionamientos cubiertos
- Generador de energía para el 100% del edificio
- Circuito cerrado de TV en guardianía

3.4 ANALISIS DE LOCALIZACION⁶⁷

El sector en el cual se desarrollara el proyecto esta definido como una zona residencial dentro del Distrito Metropolitano de Quito. Corresponde a una zona consolidada de la ciudad dirigida a un estado socioeconómico medio alto, con uso de suelo mixto, es decir en su entorno inmediato se pueden observar construcciones de equipamiento, oficinas, vivienda y comercios de varios géneros, expuestos principalmente hacia la Avenida Mariana de Jesús.

3.4.1 Condiciones Geograficas

Para poder determinar las condiciones geográficas para poner en marcha dicho proyecto es necesario un estudio de suelos del lugar (*Anexo 1*), en donde se ubicara el Fideicomiso Inmobiliario,

50 Estudio de Suelos, Ing. Sebastián Campaña

El estudio de suelos da a conocer que se realizaron tres perforaciones en áreas representativas del terreno, con la finalidad de establecer la capacidad portante del suelo, obteniéndose las siguientes premisas y recomendaciones entre las mas importantes:

- De acuerdo al perfil estratégico encontrado y dadas las características de la estructura a construir se concluye que los asentamientos a considerar serán de tipo inmediato y elástico.
- Se recomienda que para efectos del diseño de cimentaciones se adopte una capacidad portante utilizando vigas de cimentación en los dos sentidos de la estructura
- Adicionalmente en el mencionado estudio de suelos (*Anexo 1*), se anotan varias recomendaciones y especificaciones técnicas para efectos del diseño que deberán ser tomados en cuenta durante el proceso constructivo dado las características del suelo y de la estructura propuesta

3.4.2 Estudio de tamaño

El proyecto se implanta en un terreno de 920.00m² de superficie (Según acta de registro de planos), su configuración es ligeramente irregular de forma rectangular, cuya pendiente natural es leve y descendiente.

La construcción se implanta de manera aislada en el mencionado lote, se desarrollara 6 pisos altos y un subsuelo de estacionamientos, albergara un total de 30 departamentos, 4 oficinas y/o locales comerciales, 3 bodegas y 43 estacionamientos de los cuales 5 son de uso comunal para visitas.

3.4.2.1 Ubicacion

El proyecto se halla emplazado en la zona occidental de la ciudad de Quito, en la Av. Antonio Jose de Sucre y calle 1 OE 8B, parroquia Rumipamba, sector Mariana de Jesus, (según escrituras).

3.4.2.2 Forma, área y topografía del lote

El proyecto se implanta sobre un lote de terreno de forma ligeramente irregular semejante aun rectángulo.

De acuerdo a la documentación legal proporcionada, los linderos y dimensiones del terreno, sobre el cual se implanta el proyecto en estudio es el siguiente:

LOTE #61

- NORTE En 58.21 mts. Con lote #62 de la Urbanizacion.
- SUR En 50.06 mts. Con el lote #62
- ESTE En parte con 18.62mts el lote #72 y la otra parte con 5.90mts el lote #71
- OESTE En 32 mts. con la calle 1 OE 8B

Superficie total: 917.38 m²

3.5 CAPACIDAD DEL PROYECTO⁶⁸

Su distribución general parte del siguiente esquema:

Subsuelo:	Cisterna, estacionamientos, bodegas y cuarto de equipos
Planta baja:	Cuatro oficinas y/o locales comerciales, salón comunal, bodegas, patio de uso comunal, y estacionamiento descubiertos.
Planta Tipo:	Se ha determinado una planta tipo que se repite desde el segundo al sexto piso, la cual alberga 6 unidades de vivienda que serán detalladas mas adelante.
Terraza:	A nivel de terraza se ubica un área abierta comunal recreativa y las respectivas áreas de lavado y secado de los departamentos.

El esquema funcional de la edificación parte de un punto fijo central conformado por un ascensor y un ducto de escaleras vinculadas por un pasillo distribuidor que permite la conexión a las diversas unidades habitacionales.

Distribución espacial:	Hall de ingreso, baño social, sala-comedor en un solo ambiente con acceso a terraza, cocina abierta hacia al área social tipo americano, dos dormitorios y un baño completo compartido.
Departamento Tipo #3:	Área 105.00 m ²
Distribución espacial:	Hall de ingreso, sala-comedor en un solo ambiente, cocina abierta hacia al área social tipo americano, un baño completo, dos dormitorios y dormitorio master con su respectivo closet y baño privado.
Distribución Tipo #4:	Área 58.00 m ²
Distribución espacial:	Hall de ingreso, sala-comedor en un solo ambiente, cocina abierta tipo americano, con acceso a la terraza y dormitorio con vestidor y baño completo privado.
Distribución Tipo #5:	Área 84.00 m ²
Distribución espacial:	Hall de ingreso, baño social, cocina, sala-comedor en un solo ambiente, dos dormitorios y un baño completo compartido
Distribución Tipo #6:	Área 50.00 m ²
Distribución espacial:	Hall de ingreso, baño social completo, cocina abierta tipo americano, sala-comedor en un solo ambiente y un dormitorio.

3.5.1 Resumen de areas del Proyecto

• Área de terreno	920.00 m ²
• Total Área bruta	4.338.72 m ²
• Total Área Útil	2.830.26 m ²
• Área Planta Baja	475.26 m ²
• Área Oficinas	424.00 m ²
• Total Áreas Comunes construidas	73.81 m ²
• Áreas Verdes recreativas	52.00 m ²
• Otras áreas abiertas	317.40 m ²

- COS P.B 51.65 %
- COSTO TOTAL 307.60 %

Datos obtenidos del Acta de Registros de Planos Arquitectónicos

3.6 ESPECIFICACIONES GENERALES⁶⁹

Los acabados interiores y exteriores del edificio manejarán un estándar medio alto, el edificio será construido con pórticos de estructura de hormigón armado y losas de hormigón, alivianadas con bloque, su cimentación es en base a plintos aislados según el cálculo estructural, de acuerdo a información proporcionada por el profesional que será el residente de obra, el listado de las especificaciones a detalle es el siguiente:

3.6.1 Areas Comunes

a) Lobby y Hall de ascensores

Piso:	Porcelanato
Paredes:	Estuco y pintura permalatex
Tumbados:	Estuco y/o Gypsum
Decoraciones:	Plantas, espejos

b) Sala de Reuniones

Piso:	Cerámica importada
Paredes:	Pintura permalatex
Tumbados:	Chafado y/o Gypsum
Sanitarios y Lavamanos:	Franz Viegner o Similar Blancos
Griferías:	F.V. o similar
Puertas:	Paneladas, Lacadas
Tapa marcos y barrederas:	en MDF lacadas
Chapas:	Kwikset o similar

52 Datos obtenidos del Acta de Registros de Planos Arquitectónicos del Proyecto.

c) *Guardiania*

Piso:	Cerámica importada
Paredes:	Cerámica importada h=1.20m, Pintura
Muebles:	Mesón con cajonera modular
Instalaciones:	Citofonos y circuito cesado T.V subsuelo
Puerta:	Aluminio anodinado, vidrio flotado o similar
blancos	
Sanitarios y Lavamanos:	Franz Viegener o Similar Blancos
Griferías:	F.V. o similar

d) *Plazoleta Ingreso*

Piso:	Grano de Mármol y Piedra
Jardineras:	Ornamentadas
Identificación del Edificio	

e) *Bodegas*

Piso:	Paletado Fino
Paredes:	Revocado y pintura permalatex blanca
Puerta:	Metálicas de tol con pasador para candado

3.6.2 Estacionamientos

Piso:	Aislado endurecido y señalizado
Paredes:	Revocados y pintados pintura permalatex
Tumbado:	Revocado
Señalización:	Vertical y Horizontal

3.6.3 Otros servicios y equipamentos

- 1 Ascensor para 8 personas
- Generador de electricidad para el 100% del Edificio
- Sistema de control de Incendios por piso
- Cisterna y equipos hidroneumáticos de bombeo

Cámara de transformación de alta tensión

3.6.4 Departamentos*a) Áreas Sociales*

Piso:	Flotante laminado tipo residencial importado
Paredes:	Estuco y Pintura permalatex
Tumbados:	Chafado y/o Gypsum
Puertas:	Paneladas, Lacadas
Tapa marcos y barrederas:	en MDF lacadas
Chapas:	Kwikset o similar
1 citófono por departamento	

b) Cocina

Piso:	Cerámica importada
Paredes:	Cerámica importada
Tumbados:	Chafado y/o Gypsum
Muebles:	Modulares según planos (frentes duraplac)
Griferías:	F.V. o similar
Fregadero:	Teka o similar
Puerta:	Panelada con vidrio esmerilado, lacada

c) Área de Maquinas y Baño de servicios

Piso:	Cerámica Importada
Paredes:	Cerámica Importada h=1.20m, Estuco y Pintura
Tumbados:	Chafado y/o Gypsum
Instalaciones:	Lavadora, Secadora
Sanitarios y Lavamanos:	Franz Viegener o similar blancos
Griferías:	Franz Viegener o similar
Tanque calentador eléctrico o calefón (capacidad según departamento)	

d) Dormitorios

Piso:	Alfombra tipo bucle antialérgica y anti-inflamable
Paredes:	Estuco y Pintura permalatex
Tumbados:	Chafado y/o Gypsum
Puertas:	Paneladas, Lacadas
Closet:	Modulares según planos (frentes duraplac blanco)
Tapamarcos y barrederas:	en MDF lacadas
Chapas:	Kwikset o similar

e) *Baños (excepto servicios)*

Piso:	Cerámica importada
Paredes:	Cerámica importada h=1.20m
Muebles:	Modulares (frentes duraplac blanco)
Mesones:	Post formados en formica
Espejo biselado	
Tina de fibra de vidrio o similar	
Sanitarios y Lavamanos:	Briggs, American Estándar o similar
Griterías:	American Standard o similar
Puertas:	Paneladas, laca automotriz blanca
Chapas:	Kwikset o similar
Tubos colgadores para cortina de baño	

f) *Balcones (donde sea aplicable)*

Piso:	Cerámica Importada
Paredes:	Cerámica importada h=1.20m
Tumbados:	Chafado o Yeso
Puertas:	Paneladas, Lacadas
Espejo biselado	
Sanitarios y Lavamanos:	F.V o similar (color blanco)
Griterías:	F.V o similar

3.6.5 Oficinas y/o locales

a) *Área Abierta*

Piso:	Laminado importado o alfombra de alto trafico
Paredes:	Estuco o pintura permalatex
Tumbados:	Chafado o Gyypsum
Puertas:	Aluminio anodinado, vidrio flotado importado

b) *Baño*

Piso:	Cerámica Importada
Paredes:	Cerámica importada h=1.20m
Tumbados:	Chafado o Yeso
Puertas:	Paneladas, Lacadas
Espejo biselado	
Sanitarios y Lavamanos:	F.V o similar (color blanco)
Griferias:	F.V o similar

No se incluye objetos de decoración tales como lámparas, reflectores, accesorios de baño, cortinas de vidrio en baños, entre otros.

La cerámica y alfombra se escogerá de entre las opciones que existan en las bodegas del constructor.⁷⁰

Cualquier cambio en las especificaciones técnicas se hará previo al cálculo de la diferencia en costo y aceptación por escrito del cliente.

3.7 EQUIPO PROFESIONAL

El equipo que trabajara en el desarrollo del proyecto se detalla a continuación

- Constructor: Inmobiliaria Partenza
- Arquitecto Ing. Sebastian Campana

⁵³ Datos obtenidos del acta de registros de Planos Arquitectonicos del proyecto.

- o Comercializador Inmobiliaria Partenza
- o Fiduciaria Fiducia S.A.

3.8 MEMORIA TECNICA DEL CÁLCULO ESTRUCTURAL

En la memoria técnica del cálculo estructural realizado por un ingeniero competente, indica que la estructura esta conformado por pórticos dúctiles constituidos por columnas y losas con vigas altas en los dos sentidos.⁷¹

La estructura descansa sobre una cimentación de plintos aislados, cumpliendo con las recomendaciones descritas en el estudio de suelos (*Anexo 1*).⁷²

En dicho informe se detallan las especificaciones de materias, cargas y demás resultados obtenidos de los estudios y modelaciones realizadas en programas especializados.⁷³

3.8.1 Disponibilidades de Servicios Publicos

El lugar dispone de: alcantarillado, agua potable, energía eléctrica, red telefónica, transporte público, servicios públicos, vías pavimentadas, alumbrado publico, aceras de hormigón y bordillos de hormigón.

El proyecto se localizara en un área residencial media, comercial de oficinas y bodegas, en un futuro del sector estable.

3.8.2 Factores determinantes de la localizacion

- *Equipamiento Urbano*

Gracias a la ubicación dentro de la urbe, dispone de un equipamiento completo, destacándosela Hospital Metropolitano, y el colegio San Gabriel como hitos representativos, adicional la accesibilidad a los diferentes centros comerciales que se

54 Memoria Técnica elaborada por Ing. Sebastian Campaña

55 Ibidem.

56 Ibidem.

encuentran muy cerca de la zona como el Centro Comercial el Bosque siendo el mas cercano.

- *Vías*

Cuenta con un sistema vial de fácil y rápido acceso a través de la Av. Occidental así como las Avenidas 10 de Agosto, America y Amazonas entre las mas importantes, dispuestas en sentido longitudinal dentro de la urbe, que permiten la conexión con las Av. Mariana de Jesús, vía en sentido transversal, por la cual transita un importante flujo vehicular en sentido este – oeste y viceversa.

Adicionalmente dispone una red vial secundaria conformada por las vías de menor flujo vehiculas que se articulan con avenidas de mayor jerarquía

- *Plusvalía*

Se estima que al momento la zona representa una plusvalía estable con tendencia ascendente en un futuro dependiendo del mercado inmobiliario que se desarrolle en la zona.

3.9 RIESGOS DEL PROYECTO.

3.9.1 Descripción de los Principales Riesgos del Proyecto.

3.9.1.1 Riesgos Inherentes (Propios del Proyecto).

Se consideran riesgos inherentes a aquellos, que por su naturaleza, están intrínsecos al proyecto, y que por lo tanto se encuentran latentes.

3.9.1.2 Riesgos técnicos

Se consideran riesgos técnicos a aquellos que infieran directamente a la construcción del edificio.

- **Desastres Naturales:** ya que se trata de un proyecto inmobiliario, y por su ubicación la probabilidad de que existan desastres naturales, como son terremotos y erupciones volcánicas, es medianamente probable.
- **Riesgo de Incendio:** cualquier proyecto de carácter material siempre estará sujeto a la probabilidad que en cualquier momento de la vida del mismo pueda haber la posibilidad de un incendio.
- **Retrasos en su construcción:** este riesgo trata sobre los contratiempos que se puedan presentar en la construcción del inmueble, como son demoras, por mal clima, por falta de materiales etc.
- **Deterioro prematuro de la construcción:** se pueda dar debido a problemas no evaluados o tomados en cuenta, al final de la construcción, como puede ser un terreno pantanoso el mismo que puede provocar que la edificación sufra desperfectos, y un deterioro.
- **Viabilidad técnica:** riesgo de que el proyecto no sea construido de acuerdo a normas técnicas ni tampoco que el mismo este ubicado en un lugar apto para su construcción; en cuanto al aspecto técnico de construcción el riesgo que se puede encontrar es que la empresa constructora no utilice materiales que cumplan con las normas de calidad ni que tampoco utilice mano de obra debidamente calificado en lo que respecta a aspectos técnicos de construcción. Lo que puede ocasionar que la o las edificaciones tengan problemas y se incurra en costos excesivos por reparaciones.
- **Estudios no reales:** es decir que el proyecto, debido a un mal estudio previo, se lo construya, y al final se estima no viable.

3.9.1.3 Riesgos Financieros

Se refiere a aquellos riesgos que por cualquier inconveniente puedan afectar en la liquidez del proyecto, y estos puedan entorpecer su avance, y culminación del mismo.

- **Riesgo de liquidez:** es decir que los flujos proyectados, en la realidad presenten distorsiones importantes, lo que impide cubrir las necesidades a corto plazo.

- **Riesgo de no cubrir el mínimo para iniciar el proyecto:** es decir que el monto mínimo que se necesita para iniciar la construcción del proyecto no se cumpla en el plazo determinado, e impida que el proyecto se inicie y en ciertos casos que sea viable.
- **No se llegue a una buena negociación con los proveedores:** se refiere a que el precio de los diferentes materiales fluctúe demasiado, y no se haya llegado a una negociación satisfactoria con los proveedores, y esto implique que la rentabilidad del proyecto disminuya y en el peor de los casos, provoque pérdidas.
- **No se cumpla con los plazos de venta:** esto se basa en que la venta de los departamentos sea muy lenta y no se cumpla con los flujos estimados, y es más el inmueble sufra depreciación, por el tiempo que transcurre entre la construcción y el momento de la venta.
- **No exista una adecuada planificación de ventas:** significa que las estrategias y el estudio de mercado realizado fue muy impreciso, y al momento de la venta, no se acerque a lo planificado en el estudio de mercado realizado, y cree problemas de recuperación de la inversión y a la vez en la recuperación de la inversión.
- **Diferencias en contra, con relación de los flujos proyectados y los reales:** es decir que los flujos planificados y los reales, arrojen diferencias de pérdida, generando pérdidas en la inversión.
- **Riesgo de no viabilidad financiera:** los resultados luego de la venta del proyecto, al final arrojen pérdidas.

3.9.1.4 Riesgos Legales:

Uno de los factores que no se pueden descuidar en el análisis y desarrollo de un proyecto son los riesgos legales, ya que es un punto determinante, y es el marco donde un proyecto pueda ser factible o no.

- **No se otorguen los permisos de construcción:** es decir que alguno de los diferentes organismos municipales, no den el visto bueno o se pongan trabas para la realización del proyecto.
- **Terrenos tengan gravámenes:** consiste que el terreno donde se va a levantar la construcción posee gravámenes y retrase o impida la continuación del proyecto.
- **Avalúo erróneo:** el valúo realizado deben ser preciso, para que se pueda justificar el precio de los diferentes departamentos, y no se establezca precios exagerados y no se venda adecuadamente, o por otro lado no se subestime el valor de los diferentes departamentos, si bien las ventas serán rápidas, pero la ganancia del proyecto no la optima.
- **No tenga viabilidad legal:** es decir que los terrenos tengan algún impedimento de construcción, o lo planificado no se pueda cumplir por alguna disposición existente.
- **Modificación en el régimen tributario:** es decir que en el transcurso y al final de la vida del proyecto se hayan dado cambios en materia tributaria que puedan afectar a la rentabilidad del proyecto e inclusive pueda generar pérdidas por este tema.
- **Inexistencia de documentación:** significa que por cualquier circunstancia no se haya realizado el papeleo respectivo como contrato de construcción debidamente legalizado, contrato de fiscalización, los mismos que pueden entorpecer la conclusión del proyecto y cree retrasos que pueden ser críticos en la venta y recuperación de la inversión.

3.9.1.5 Riesgos de Mercado:

Se entenderán como riesgos de mercado, a aquellos que tengan que ver con el precio de venta, la competencia existente en el sector, además de un adecuado programa publicitario.

- **Existencia de Competencia:** se enfoca a que no se haya realizado un estudio de mercado adecuado, o que la competencia se implante antes de que se haya concluido el proyecto y perjudique a la facilidad de venta de los departamentos, es decir no se haya hecho un adecuado análisis de las barreras de entrada o proyectos similares que puedan afectar directamente al presente.
- **Publicidad insuficiente:** es decir que no se publicite adecuadamente el producto, al nicho de mercado al que está enfocado, o que haya una publicidad deficiente, lo que repercute en que los clientes potenciales no conozcan de forma adecuada lo que se está ofreciendo.

3.9.2 Acciones para mitigar los riesgos.

En base al análisis realizado anteriormente se pueden formular una serie de acciones que nos permitirán reducir el nivel de impacto de los diferentes riesgos que están presentes en la vida del proyecto. Se sugieren las siguientes acciones para cumplir con el objetivo planteado en este capítulo:

3.9.2.1 Riesgos Tecnicos

Para mitigar los Riesgos Técnicos del proyecto que se detallaron anteriormente se sugieren las siguientes acciones como:

- Contratar pólizas de seguro contra todo riesgo, esto implica desastres naturales e incendio.
- Realizar un análisis técnico por medio de la contratación de dos empresas calificadas para el efecto; que permitirá tomar la mejor decisión.
- El constructor deberá rendir declaraciones ante un notario, en el sentido que acredite experiencia en el sector de la construcción y en obras de similar envergadura
- Contratación de una empresa constructora, adicionalmente se debe contratar una póliza de seguro de fiel cumplimiento de contrato en el que se especifique que el proyecto sea realizado bajo normas técnicas para la realización de este tipo de construcciones.

- Se requiere realizar un adecuado estudio de localización previo a la puesta en marcha del proyecto con la finalidad de minimizar parte del riesgo de viabilidad.
- Deberá existir un análisis técnico tanto del lugar donde se edificará el proyecto como de la zona, donde encuentra, como es los diferentes cambios de clima que se presenten durante el año, como afecta a la zona, la facilidad en las diferentes épocas del año, etc.

3.9.2.2 Riesgos Financieros.

Para mitigar los Riesgos Financieros del proyecto que se detallaron anteriormente se sugieren las siguientes acciones como:

- Se adjuntarán copias de las proformas de las garantías bancarias o pólizas de seguros de fiel cumplimiento del contrato y de buen uso de los anticipos y de los fondos recibidos, constituidas por el constructor, las cuales se enviarán a la superintendencia de Compañías
- Se presentará la programación de la obra.
- Se presentará un estudio técnico económico del proyecto detallado que concluya razonablemente la viabilidad financiera del proyecto. Este estudio deberá contemplar además la factibilidad del proyecto.
- En el presupuesto total del proyecto deberá incluirse el valor del inmueble, el costo de los diseños, estudios técnicos y de factibilidad económica, programación de la obra, imprevistos, valores de administración, utilidades, y costo de promoción y ventas.
- Se indicará como fue determinado el punto de equilibrio para iniciar la ejecución de la obra el mismo que debe manejarse bajo un criterio conservador, y este deberá considerar al menos la viabilidad legal , financiera, técnica para llevar a delante el proyecto.
- Se establecerá matemáticamente, estadística o actuarialmente los flujos futuros que se proyectan sean generados por el proyecto inmobiliario
- Se deberá realizar una planificación y un aprovisionamiento de todos los materiales que sean necesarios, mediante identificar a los principales proveedores, y establecer precios fijos de los materiales, asegurando desembolsos estables.

- Se determinará el índice de desviación en la generación de los flujos proyectados.
- Contratos de apertura de líneas de crédito: conforman líneas de crédito, para atender necesidades de liquidez.
- Garantías o avales: consiste en garantías generales o específicas constituidas.
- Garantía Bancaria o Póliza de Seguros: son pólizas de seguros financieros, los cuales cubren el riesgo de no lograr la recuperabilidad de los activos.

3.9.2.3 Riesgos de Mercado.

Para mitigar los Riesgos de Mercado del proyecto que se detallaron anteriormente se sugieren las siguientes acciones como:

- El estudio de mercado debe ser realizado bajo parámetros pesimistas, que permitan minimizar el riesgo de no lograr vender la totalidad de los departamentos, para poder crear los mecanismos, que permitan minimizar el riesgo, el cual debe ir acompañado del estudio financiero del proyecto.
- Deberá existir una adecuada canalización de la publicidad del proyecto hacia los inversionistas como compradores potenciales, ya que aquí radica la clave del éxito del proyecto, en lograr obtener una buena calidad de inversionistas como de compradores.

3.9.2.4 Riesgos Legales.

Para mitigar los Riesgos Legales del proyecto que se detallaron anteriormente se sugieren las siguientes acciones como:

- Tener documentación actualizada de los permisos de construcción de la municipalidad del lugar.
- Se obtendrá un certificado del registro de la propiedad correspondiente, en el que conste que sobre el terreno no pesa ningún gravamen.
- Contar con dos avalúo actualizados realizados por empresas de reconocida experiencia en la materia, del bien inmueble sobre el cual se desarrollará el proyecto inmobiliario, los mismos que deberán haberse realizado dentro de los seis meses anteriores a la fecha de iniciación del proyecto.

- Que el fin del proyecto esté enmarcado dentro de lo legal.
- Se incluirá la denominación de la compañía fiscalizadora de la obra, la cual deberá certificar su independencia frente al constructor de la obra.
- Deberá siempre verificarse la existencia de contratos y documentación que reglamente el proceso de construcción, y en general el desempeño del Fideicomiso.

En consecuencia no se observan riesgos potenciales que comprometan al proyecto así como tampoco afectaciones por trabajos de reestructuración urbana.

De acuerdo al mapa de riesgos volcánicos IGM, la zona sobre la que se implanta el proyecto se encuentra en zona de **peligro bajo**.

CAPITULO IV: FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

4.1 INTRODUCCIÓN.

Antes de la crisis bancaria de 1999, tanto los depositantes y banqueros, vivían en un ambiente de alto riesgo. Los primeros apostaban a ganar altos intereses en entidades financieras poco sólidas, mientras que los segundos prestaban dinero e invertían sin medida real del riesgo.⁷⁴

Actualmente los banqueros son mucho más cuidadosos antes de entregar un crédito. La confianza de las personas en la banca fue quebrantada en la crisis de 1999; pero aparentemente hasta la presente fecha han comenzado a regresar, junto con los depósitos, los nuevos préstamos que mueven a la economía.

El sector de la construcción y la vivienda no ha sido ajeno a esta realidad. A medida que la economía ha tendido a estabilizarse, los créditos para esta actividad han venido creciendo no solo en volumen, sino también en participación. A finales del 2001, los créditos para vivienda representaban el 5% del total de la cartera de los Bancos, mientras que para Diciembre del 2007, representaba el 11% del total.⁷⁵

Un aspecto importante en el impacto de los créditos en el sector de la Construcción y Vivienda ha sido la cantidad de emigrantes, cuyas remesas se han convertido en parte, en el motor financiero de este sector.

Durante el último ciclo positivo de la economía del país y con el consiguiente auge del mercado inmobiliario, muchos bancos organizaron unidades especiales para atender comercialmente el financiamiento de este tipo de proyectos.

4.2 EL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO Y LOS BANCOS PRIVADOS

57 Cfr. ECUADOR. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. (2009)

58 ECUADOR, MULTIENLACE Macroeconomía y Finanzas. *Estudio del Sector de la Construcción con énfasis en la ciudad de Quito*. sin editorial

En los últimos tiempos el Fideicomiso Mercantil inmobiliario ha sido un mecanismo idóneo para la banca privada, ya que a través de éste puede controlar de manera independiente cada uno de los créditos otorgados para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios.

El fideicomiso mercantil inmobiliario es una herramienta que brinda seguridad tanto para el banco como para el promotor y los posibles compradores dentro de un proyecto, adicionalmente le permite al banco controlar totalmente el destino de los fondos, ya que al constituirse en cada fideicomiso inmobiliario un patrimonio autónomo independiente y al éste ser controlado legal, administrativa y contablemente por la fiduciaria se tiene la seguridad de que éste último organismo cumplirá cabalmente con los compromisos adquiridos con los entes participantes en el proyecto.⁷⁶

Uno de los principales motivos por los cuales tanto constructores y bancos ven al fideicomiso inmobiliario como un medio óptimo para desarrollar sus proyectos es que se tiene la seguridad de que no existirá un desvío de fondos de un proyecto a otro, es decir un mismo promotor puede tener varios fideicomisos inmobiliarios con diferentes líneas de crédito para cada uno de ellos.⁷⁷

En lo que respecta a la fuente de pago que el banco tendría una vez finalizado el proyecto, esta es mucho más confiable ya que en el fideicomiso se analiza mucho más a fondo la estructura financiera, dándose coberturas de riesgo tanto para el banco como para los compradores, es por esto que en muchos fideicomisos inmobiliarios se utiliza la figura de factores de equilibrio en la cual previo a la utilización de fondos de terceros no involucrados en el proyecto se analiza la viabilidad legal, técnica y financiera del mismo.

Por otro lado, para el banco es indispensable realizar un seguimiento de todos los proyectos a los cuales ha otorgado líneas de crédito, por lo cual el fideicomiso al tener un esquema contable y un orden preestablecido constituye la modalidad más adecuada a fin de dar cumplimiento a este requerimiento del banco.⁷⁸

Refiriéndonos a la garantía del inmueble que el banco requiere para otorgar un crédito, ésta es muy similar para un proyecto inmobiliario manejado con fideicomiso o sin

59 ECUADOR, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. *Boletín de Información Estadística Mensual*: sin editorial, Ecuador.

60 ECUADOR, MULTIENLACE Macroeconomía y Finanzas. *Estudio del Sector de la Construcción con énfasis en la ciudad de Quito*. sin editorial

61 MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO. Banco Internacional (2010)

fideicomiso, pero cabe mencionar que en el fideicomiso el deudor de la obligación es en ciertas ocasiones el mismo fideicomiso y adicionalmente comparecen como codeudores los promotores.

Es importante mencionar que el principal motivo por el cual los bancos están optando por requerir el uso de fideicomisos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, es que con estos diversifican de la mejor manera posible el riesgo implícito del negocio inmobiliario.

Con respecto a la importancia del Fideicomiso para las Instituciones Financieras, las percepciones son las siguientes:

1. Es una garantía fácilmente ejecutable
2. El valor de recuperación frente a un incumplimiento es mayor
3. Facilita el control general del Proyecto
4. Da transparencia al desarrollo del proyecto
5. Rentabilidad, mediante la colocación de crédito.
6. Mejora la posición competitiva de la institución, al ofrecer un producto que satisface la demanda del mercado.
7. Origina opciones de venta cruzada.
8. Conocer más al cliente por la información crediticia que aporta a la vez que consolida la lealtad.
9. La estructura de los desembolsos permite un control continuo sobre el proyecto.

El Fideicomiso genera mayor confianza por; estar controlado por un tercero independiente que puede controlar los flujos, facilita el uso de pre-ventas y permite que el Banco se convierta en acreedor de los beneficios del Fideicomiso por el monto de sus acreencias.

La constitución de un Fideicomiso Inmobiliario no es un criterio que determine el otorgamiento de créditos para la construcción ni la reducción de sus tasas o comisiones, el hecho de que un Constructor se vea beneficiado con un crédito depende más bien de su calificación crediticia, su relación directa con el Banco o Mutualista, las fortalezas del proyecto, las garantías adicionales presentadas, entre otros.⁷⁹

En el mismo sentido, este no es un criterio que determine el otorgamiento de créditos hipotecarios a compradores de inmuebles, ya que estos créditos dependen más bien de las políticas del Banco, de los acuerdos con el Promotor del Proyecto, de la reciprocidad del Banco con los clientes⁶⁰, entre los más importantes, sin embargo para el cliente se evidencian los siguientes beneficios:

- Financiación en condiciones del mercado.
- El cronograma de desembolsos se adapta al proceso constructivo.
- Pago de crédito con las subrogaciones de los adquirentes finales con crédito hipotecario.
- Servicio de pre-análisis de los compradores en cualquier etapa del proyecto.
- El proyecto es calificado por el Banco Internacional, lo que favorece la comercialización

Si bien para las Instituciones Financieras el Fideicomiso es un instrumento favorable, consideran también que el Fideicomiso trae desventajas menores como la burocratización de ciertos procesos y el requerimiento de garantías adicionales sobre el inmueble del fideicomiso para las cuales debe comparecer el Constituyente o Promotor.

4.3 CREDITO A LA CONSTRUCCION

La construcción es una actividad que demanda altos niveles de apalancamiento. Son varios los mecanismos a través de los cuales el sector obtiene financiamiento de acuerdo a la obra a realizarse: financiamiento de organismos internacionales para obras de infraestructura pública; crédito bancario para vivienda o edificaciones; operaciones de fideicomiso; o crédito directo otorgado por los constructores.

El sistema financiero tiene una estrecha relación con la vivienda ya que esta se financia con recursos propios y en un 70% a través de créditos del sistema financiero cuyo porcentaje es e máximo a financiar por los bancos

63 Ibidem

Como se mencionó anteriormente, uno de los factores favorables para el crecimiento del sector ha sido el otorgamiento de un mayor monto de crédito, especialmente por parte de los bancos privados. Cada vez ha sido mayor la participación del crédito otorgado para vivienda dentro de la cartera bruta total del sistema bancario.

Tabla 4.1: Participación en Cartera Bruta Total del Sistem Bancario

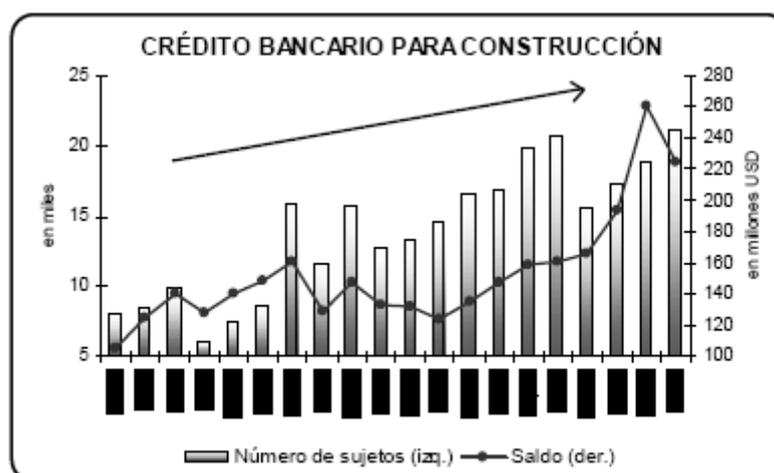
	2005	2006	2007	2008	2009
Comercial	54	53	56	50	51
Consumo	28	29	26	28	27
Vivienda	11	12	13	15	15
Microempresa	7	6	5	7	7

Fuente: Superintendencia de Bancos

Los préstamos dirigidos a la adquisición de vivienda y a la microempresa fueron los que más rápidamente crecieron en el 2005, seguidos por los de consumo y los destinados a las empresas para financiar su actividad productiva. Según la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, en el último año se financiaron cerca de 30 mil viviendas.

La estabilidad económica, producto del esquema de dolarización, ha permitido que el sistema bancario vea atractivo entrar con fuerza a financiar la actividad. En el siguiente gráfico se puede observar la tendencia creciente tanto en el número de sujetos de crédito como en los saldos finales de cartera dirigidos al sector construcción.

Ilustración 4.2: Evolucion del crédito bancario para la Contruccion

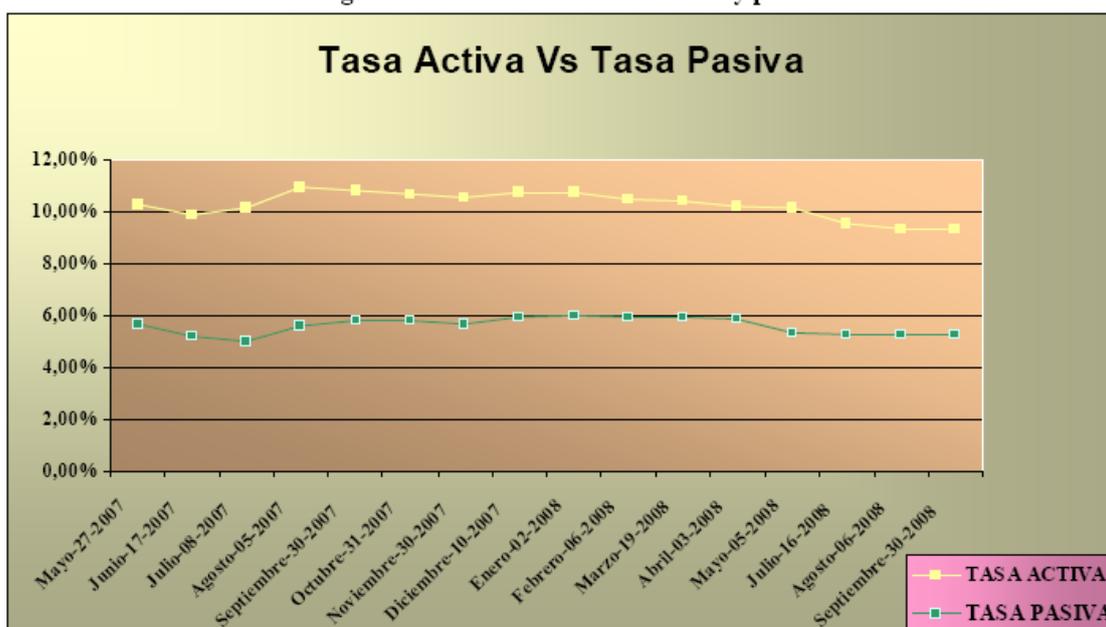


Fuente: Superintendencia de Bancos

4.4 TASAS DE INTERES

Entre las razones para este crecimiento se encuentra el mejoramiento en las condiciones de financiamiento (plazo y tasa, principalmente). Las tasa de interés en el sector de la vivienda no se han visto afectadas mayormente durante los últimos dos años, sin embargo a existido una tendencia al alza, lo cual perjudica al sector inmobiliario ya que movimientos pequeños en esta tasa afectan directamente a la capacidad de endeudamiento. La tasa de interés pasivas se mantienen en un promedio del 5% mientras que las tasas de interés activas se mantiene un promedio del 10.43% En cuanto a la tasa de interés, entre diciembre 2005 y abril 2006, mientras la activa referencial del Banco Central presenta una cierta tendencia creciente, la tasa de interés promedio destinada a vivienda tiende a disminuir.

Figura 2.2: Tasas mensuales activas y pasivas.



Fuente: Datos Estadísticos Banco Central del Ecuador

- Tendencia tasa de interés activa: En el ultimo semestre del año 2008 se evidencia que tiene una tendencia al alza debido a la reducción en la concesión de crédito.
- Tendencia tasa de interés pasiva: Igualmente tiende al alza pero en un menor proporción debido a la voluntad de las instituciones financieras de captar mayor recursos, fruto de posibles desvíos de recursos al exterior

El sector inmobiliario se vería afectado por el factor de las tasa de interés de manera negativa puesto que potenciales clientes desistirían de endeudarse ya que la tendencia de las tasas de interés haría que el costo del bien inmueble se aumente restando así su capacidad de endeudamiento, muchos preferirían invertir su dinero en otro sector.

En cuanto al nivel de participación en el mercado de créditos inmobiliarios en el Sistema Financiero Nacional, los banco captan un mayor numero de operaciones con un porcentaje del 80%. Adicionalmente en el año 2007 y 2008 las cooperativas han bajado el numero de operaciones en un 5% mismo que ha sido absorbido por los bancos

Según la Superintendencia de Bancos la cartera de créditos para la construcción se triplico en los últimos años. También se han incrementado el numero de beneficiarios de créditos. En este periodo los bancos, cooperativas y mutualistas redujeron sus índices de morosidad.

Tabla 2.1: Créditos para la Construcción

Créditos para construcción en el Sistema Financiero 2004-2008						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Saldo						
Bancos	127,42	128,36	123,70	160,61	224,51	287,04
Cooperativas	2,32	4,41	12,57	13,68	17,73	20,95
Mutualistas	0,8	3,78	6,9	15,98	18,42	2191
SociedadesFinancieras	1,58	1,74	2,63	2,74	5,18	6,46
Total	132,12	138,29	145,8	193,01	265,84	25505,45
Número de Operaciones						
Bancos	6,085	11,628	14,601	20,779	21,098	38,261
Cooperativas	1,813	2,794	5,909	5,450	6,648	7,919
Mutualistas	88	217	4,96	888	973	899
SociedadesFinancieras	108	229	355	374	487	610
Total	8,094	14,868	21,361	27,491	29,206	47,689
Promedio por operación						
Bancos	20,94	11,04	8,47	7,73	10,64	7,5
Cooperativas	1,28	1,58	2,13	2,51	2,67	2,65
Mutualistas	9,08	17,43	13,92	17,99	18,94	24,37
SociedadesFinancieras	14,6	7,62	7,4	7,34	10,63	10,6
Total	16,32	9,3	6,83	7,02	9,1	7,05
Morosidad						
Bancos	11,86%	5,87%	5,48%	4,76%	3,38%	3,21%
Cooperativas	2,11%	1,49%	5,92%	6,25%	4,56%	4,49%

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Otro mecanismo de financiamiento que ha tenido gran auge en los últimos años, especialmente para llevar a cabo proyectos de construcción de edificaciones, es a través de la constitución de fideicomisos. Por lo general, los dueños de los terrenos ceden al fideicomiso su propiedad, lo que garantiza que no se perderá el capital de riesgo inicial.

Practicamente ninguna empresa constructora o promotora inmobiliaria ofrece crédito directo para la compra de inmuebles y cuando ofrecen los plazos no son mayores a 2 o 3 años. Es por ello que para el proyecto en mención se solicita el 10% de entrada al inicio de obra el 20% antes de la entrega y el día de la entrega el 70% financiado con recursos propios o crédito hipotecario

4.5 LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.

Las fuentes más usuales para financiar un proyecto inmobiliario son:

- **Aporte Empresa**, este debe hacerse siempre antes que el aporte del Banco, en algunos casos se solicita un aporte proporcional de los accionistas.
- **Financiamiento bancario**, por lo general este debe hacerse cuando no existen recursos propios o a su vez cuando el patrimonio de los inversionistas no es suficiente para el desarrollo del mismo.
- **Ingresos por pre-ventas**, se pueden dar durante el transcurso de la obra y una vez terminada la construcción.

En ambos casos la empresa debe enviar mensualmente su estado de ventas. Si existen ingresos por pre-ventas durante la construcción estas deben ser aportadas a obra, descontando el giro del próximo estado de pago. Las pre-ventas deben exigirse, antes de partir con los desembolsos, hay que considerar que existen compradores que han aportado a la empresa parte del precio de la unidad que está comprando, y que probablemente existan documentos que los respalden.

Existen otras formas de financiamiento menos usuales como:⁸¹

64 HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ABRAHAM. (2001). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Internacional Thompson Editores.

- **canjes de m2**, del proyecto una vez terminado a cambio de ejecución de obra (contratos, subcontratos, etc.), Algunas empresas con el objeto de completar el financiamiento de los proyectos, acuerdan con los contratistas o subcontratistas el canje de precio del subcontrato por m2. Esto equivale desde el punto de vista del control del banco a una pre-venta al contado, con la que puede salir a la venta compitiendo con los productos que están en garantía.
- **Ventas relacionadas**, son ventas a los mismos socios, no necesariamente esto está mostrando un éxito inmobiliario del proyecto ya que el grado de exigibilidad de esas promesas es bastante débil.
- **Proveedores**, aquí la empresa financia parte de la obra con el plazo proveedor, se debe controlarse en cada estado de avance, exigiendo que junto con el avance de la obra y la planilla de ventas del proyecto la empresa informe del financiamiento de la obra hasta ese instante.

4.5.1 Variables Controlables que se deben tener en cuenta⁸²

El giro del financiamiento de un proyecto inmobiliario no es simplemente el avance de la obra, existe una serie de otros factores que deben tomarse en cuenta, y que dependen tanto de las condiciones de aprobación inicial del crédito por parte del comité respectivo, como de las condiciones vigentes al momento del giro, por ejemplo: aporte previo de la empresa, ingresos por preventas acumulados, anticipo otorgado, sobrecostos detectados, etc.

En general en un proyecto inmobiliario el banco financia una parte o todo el costo de construcción, dejando a la empresa el aporte del terreno y de los otros gastos, sin embargo el Banco verificara a la hora de otorgar el credito:

- Que la empresa inmobiliaria cuente con la solvencia adecuada a los niveles de inversión presentados y especialmente con los flujos para efectuar su aporte.

65 HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ABRAHAM. (2001). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Internacional Thompson Editores.

- Solicitar a la empresa junto con el avance de la obra y la planilla de ventas un breve detalle del financiamiento de la obra hasta ese momento.

4.5.2 Financiamiento Bancario

En este caso se ha elegido financiamiento bancario como medio para conseguir los fondos necesarios para la ejecución del proyecto ya que se tomo en cuenta las siguientes ventajas:

Financiera: facilidades en la forma de pago y ayuda a obtener mejores condiciones crediticias con las Instituciones Financieras

Seguridad: se deposita el dinero a un ente seguro, los recursos son administrados por un Tercero y permite recibir el inmueble en las condiciones pactadas.

Legal: respaldo Jurídico y facilidad de procesos jurídicos de estructuración

Transparencia: procesos claros, buen manejo de recursos, información bien manejada acordemente direccionada y se conoce a los partícipes del Proyecto

4.6 PROCESO DE FINANCIAMIENTO PARA CREDITO INMOBILIARIO.⁸³

El financiamiento inmobiliario se inicia, con la necesidad de fondos para la construcción de un proyecto inmobiliario, seguida de una garantía real que en este caso será la hipoteca del terreno. Esta garantía ira incrementando su valor proporcionalmente a los desembolsos del Banco, de acuerdo al avance de la construcción, de igual forma se necesitaran de varios documentos que sustenten la vialidad del mismo para que el Banco pueda asegurarse que el saldo por girar del crédito aprobado se mayor o igual al saldo por invertir para la construcción.

Adicionalmente el Banco se asegurara, en la etapa de evaluación del crédito, que la empresa cliente cuente con la solvencia suficiente para aportar los otros gastos no asociados a construcción ni terreno que el Banco no financia.

66 MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO, Banco Internacional. (2010)

La tasa promedio de los crédito hipotecarios que las Instituciones bancarias otorgan van del 10.78% hasta el 10.83% si se trata de una persona natural, en el caso de que el crédito sea otorgado al Fideicomiso como tal la tasa variara en función del segmento y a lo estipulado por el Banco Central del Ecuador que variaría entre el 8.95% hasta el 11.23%.

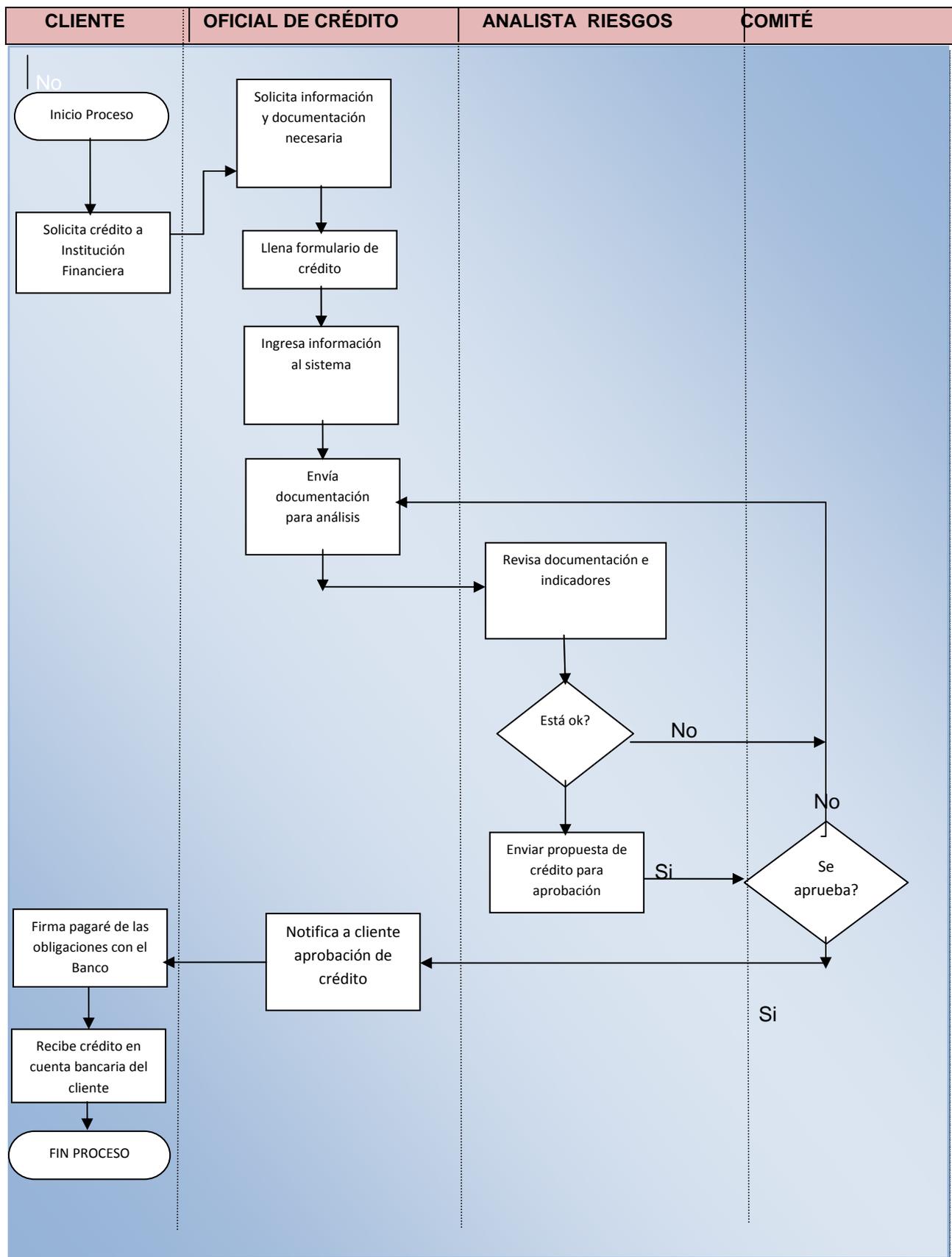
4.6.1 Descripción del procesode otorgamiento del Credito.

Este proyecto será financiado mediante un crédito hipotecario en una entidad financiera (Banco Internacional), el crédito que el banco le otorgara será un crédito de producto Edifica.

Edifica es un producto creado para proveer una fuente de financiamiento para la realización de proyectos inmobiliarios tipo línea en función de los avances de la obra, dirigido exclusivamente a Constructores con experiencia anterior en otros proyectos.

A continuacion se presenta de manera grafica el flujo de otorgamiento de un crédito:

Ilustración 4.6.1.3: Flujoograma Proceso de otorgamiento de crédito



Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Para el financiamiento se tramitará una línea de crédito, la misma que al ser aprobada será manejada mediante desembolsos que estarán sujetas a revisión en cada desembolso al avance de obra (con certificaciones de los peritos) y a las pre-ventas, el número de desembolsos dependerá de los requerimientos del proyecto que por lo general son periodos cortos de hasta 180 días.

El solicitante tiene dos opciones de amortización para su plan de pagos que pueden ser: trimestral de intereses sobre los fondos desembolsados y abonos de capital en base a lo estipulado en la aprobación original.

Es importante que el promotor envíe detalles sobre el nivel de pre-ventas (mínimo 30%) debiendo ser documentadas con:⁸⁴

- Promesas de Compra Venta.
- Aporte del constructor (30%).
- Financiamiento Bancario (no mayor al 50% de los costos directos totales)
- Información financiera del proyecto.
- Terreno libre de gravámenes

Dichos detalles permitirán determinar el avance real de la obra pero sobre todo evidenciar el buen uso de los fondos desembolsados, sin embargo se deberá garantizar mediante una garantía real que en primera instancia será la hipoteca sobre el terreno en donde se desarrollará el proyecto y firma de los promotores/constructores.

El avalúo inicial así como los sucesivos informes que se elaboren son de vital importancia ya que es la única forma real de verificar los avances de la obra, para este tipo de proyectos el avalúo no podrá ser menor al 140% de cobertura.⁸⁵

En aquellos casos en los que el proyecto requiera de financiamientos menores o sólo en alguna etapa del proyecto, se prevé la entrega de un único crédito (Siempre y cuando se cumplan con los requisitos estipulados en el primer desembolso del crédito Edifica y en función de la comercialización y avance de obra previstos en el cronograma).

67 MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO, Banco Internacional. (2010)

68 Ibidem.

4.6.2 Análisis y Evaluación

Para el ingreso de las Propuestas, es necesario de una evaluación previa en cuanto a sus características (monto, plazo, plan de amortización, fuente primaria, alternativa y secundaria de pago, así como exposición total de riesgos, en forma individual y como componente de un grupo económico, si es del caso).

En cumplimiento de lo anteriormente expuesto, el proyecto requerirá de⁸⁶:

- Flujo de Caja proyectado por el plazo de la operación, con indicación expresa de los supuestos en que se basa.
- Estudio de factibilidad del proyecto a financiar, especialmente en el caso de inversiones de elevada cuantía.
- Información de la Central de Riesgos de la SIB.
- Naturaleza, calificación y valoración de las garantías ofrecidas.
- Análisis del desenvolvimiento actual y futuro del sector al que pertenece la actividad o negocio del solicitante.

Adicionalmente se deberán analizar a profundidad los siguientes puntos:

4.6.2.1 Análisis del Constructor

Dentro del análisis de un proyecto inmobiliario principalmente esta verificar la experiencia de la constructora de los proyectos similares desarrollados, de igual forma analizar la situación financiera de los socios: balances, obras en ejecución y otros, así mismo analizar la evolución y contrastar con el balance y obras en ejecución.

4.6.2.2 Análisis de Mercado

En general los gestores inmobiliarios enfrentan un precio y, la velocidad de venta (que determina la rentabilidad) a ese precio, depende de los proyectos que se están gestando

69 MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO, Banco Internacional. (2010)

simultáneamente con el propio y, principalmente de la capacidad del mercado para absorber periódicamente una cantidad de unidades nuevas.

Se hace necesario solicitar a la empresa un estudio de mercado relativo al proyecto que se analiza o en su defecto hacer un análisis propio o a través de un tasador autorizado, para obtener una apreciación de mercado específico, analizar los proyectos que actualmente se están ejecutando en la zona con datos de avance ventas y precios.

4.6.2.3 Proyecto

Todo proyecto inmobiliario, antes de su aprobación, debe ser analizado por un tasador autorizado del Banco o por el Área Evaluación Créditos de Construcción. Se tendrá en consideración factores como: Empresa con experiencia en proyectos similares en terrenos contiguos, etc.

En este análisis debe constar la ubicación clara, acompañada de plano del sector donde quede señalado el proyecto, descripción de tipo de edificio, tipología, estudio de suelos, dicha información será proporcionada por la Constructora, la decisión de compra de una vivienda u oficina depende, entre otras variables, de la tipología de la propiedad (necesidad, comodidad y cultura) y de sus características arquitectónicas (belleza). Es necesario conocer el arquitecto y su experiencia en desarrollo de proyectos similares, dicha información se la encuentra en el Capítulo III donde se observa el estudio técnico del presente proyecto.

Es importante mencionar que se requerirá de un Análisis de costos del Terreno (ubicación y normativa legal), Construcción (el valor por m² total construido y útil) y Otros Gastos y de un Análisis de precios de venta, tanto a nivel unitario como su valor global. Adicionalmente se deberá contar de un Permiso de Construcción, para verificar que el proyecto se encuentre aprobado⁸⁷.

Finalmente se tendrá una apreciación general, un comentario que resuma todos los puntos anteriores con un juicio crítico del proyecto, así como antecedentes adicionales no tratados anteriormente como normativa legal, dotación de agua, barrios no consolidados, urbanizaciones especiales, etc, que permita validar la viabilidad y rentabilidad del mismo.

4.6.2.4 Estructura de Financiamiento

La estructura de financiamiento es fundamental para la evaluación de la rentabilidad del inversionista, mientras más se endeude para llevar a cabo el proyecto, mayor es la rentabilidad que obtendrá respecto de su inversión⁸⁸. Sin embargo por otro lado mientras mayor es el endeudamiento mayor es el riesgo del proyecto.

En general cuando se financia un proyecto inmobiliario siempre se financia un porcentaje de este - no más de un 80% de la inversión total⁸⁹.

Adicionalmente se establece que los desembolsos del Banco deben ser de acuerdo al avance de la obra, con el objeto de asegurar que estos sean efectivamente invertidos en ella. El porcentaje restante de la construcción debe ser aportado en primer lugar por la empresa antes de que el Banco inicie su financiamiento.

Es importante destacar que para el financiamiento es indispensable contar de pre-ventas para anticipar un cierto grado de éxito del proyecto inmobiliario (ventas antes de recibida municipalmente la obra). Esto se consigue mediante una eficiente gestión publicitaria y de marketing con viviendas piloto, etc, las mismas serán consideradas como tal cuando implica un grado de compromiso importante y fuertes barreras relativas de salida (multas, letras aceptadas, etc.).⁹⁰

El financiamiento del Banco debe ir ajustándose a la evolución de las pre-ventas de tal manera de ir reduciendo el margen aprobado en la medida que ingresen flujos por este concepto. A pesar de que el proyecto pueda ser muy exitoso y tener mucha venta en verde se requiere que los ingresos por ventas en verde ingresen a la obra y no sean desviados hacia otros negocios que desconocemos.

Todo lo expuesto en este capítulo será evidenciado de manera práctica en el capítulo Financiero del estudio planteado

71 HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ABRAHAM. (2001). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Internacional Thompson Editores

72 Ibidem

73 Ibidem

4.6.2.4.1 Forma de desembolso

En los casos en que el Banco financia el 100% de la construcción, en cada desembolso del Banco debe verificarse que el saldo por girar del crédito aprobado sea mayor o igual al saldo por invertir para terminar la obra.

Antes del primer giro del Banco debe verificarse la existencia del permiso de construcción de obras, es fundamental puesto que puede ocurrir que luego de desembolsar parte de la Línea aprobada o toda, la obra se termine y no se consiga el permiso antes mencionado.

Antes de cualquier giro debe verificarse el avance de obra mediante un fiscalizador autorizado o por el Área de Evaluación de Créditos Construcción.

4.6.2.4.2 Esquemas⁹¹

Toda solicitud de crédito relativo a proyecto inmobiliario debe contener en la Justificación del Crédito al menos ciertos documentos que le permita a la area de crédito evaluar la situación real del solicitante con el fin de determinar viabilidad o no viabilidad de la facilidad planteada dicha documentación se encuentra detallada en el (*Anexo 2-3*)

CAPITULO V: ESTUDIO DE MERCADO

5.1 INTRODUCCION

Este estudio se basa en la inquietud del inversionista por realizar un proyecto inmobiliario de un edificio en un terreno ubicado en la Av. Occidental y Mariana de Jesús mediante la figura de un Fideicomiso Mercantil

Los recursos económicos limitados con los que cuenta un inversionista para llevar a cabo la totalidad del proyecto, la falta de conocimiento de esta figura y de herramientas de financiamiento, existentes en el mercado, así como la falta de experiencia en el ramo inmobiliario, hace que se requiera de un apoyo profesional para poder planear, organizar y llevar a cabo la correcta evaluación del mismo

El proyecto cobra vital importancia si se toma en cuenta que la vivienda es uno de los principales bienes que constituyen el patrimonio familiar y donde las familias suelen invertir la mayor parte de sus recursos. De ello se desprende que las características físicas y ambientales de la vivienda tengan una influencia decisiva en la trayectoria de vida de los individuos.

Son muchas las características que son determinantes en la calidad de vida y el acceso de las personas a servicios básicos como agua potable, drenaje y electricidad. Otros aspectos determinantes del bienestar social son el espacio disponible, la calidad del mismo, la provisión de servicio, el medio ambiente entre otros.

5.2 OBJETIVO GENERAL

El objetivo general es evaluar la rentabilidad y factibilidad financiera de la inversión inmobiliaria en la construcción de un edificio de 30 departamentos, 4 locales comerciales y 43 estacionamientos, para uso familiar ubicado en la zona norte de Quito a través del uso de un Fideicomiso Mercantil Inmobiliario.

5.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Verificar si existe un mercado insatisfecho

- Determinar la viabilidad de la creación y comercialización de un proyecto de este tipo
- Determinar el ingreso de nuestro segmento de mercado
- Indicar la preferencia de clientes potenciales en cuanto a los tipos de vivienda
- Definir la demanda potencial de departamentos
- Cuantificar el numero de individuos que arriendan viviendas
- Determinar el segmento del mercado al cual se va a dirigir el proyecto
- Definir el déficit habitacional de nuestro mercado meta
- Identificar las bondades del uso de un Fideicomiso Mercantil

5.4 JUSTIFICACION DEL ESTUDIO

Una de las principales razones por las que crece el riesgo de inversión en bienes inmuebles, es debido al desconocimiento de los inversionistas de las mas elementales reglas financieras, en donde la tasa interna de retorno, el valor presente y otras pasan desapercibidos lo que conlleva a la necesidad de una recapitalización del proyecto en el momento en que menos se lo espera. Por ello es necesario utilizar herramientas que nos permitan prevenir riesgos con el objeto de minimizar sus efectos o evitarlos.

Por otro lado, existen otras áreas de suma importancia como lo es el marketing inmobiliario que conjuntamente con las finanzas pueden hacer la diferencia entre el éxito y el fracaso de un proyecto.

5.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Este análisis tiene por objeto demostrar y cuantificar la existencia de consumidores actuales o potenciales de los departamentos a ser objeto de venta, basados en:

- Datos demográficos de la ciudad de Quito
- Conocimientos de la evolución histórica de la demanda

5.5.1 Segmentacion del Mercado

Para la segmentación del mercado se ha tomado como base de referencia los requisitos que pediría la entidad financiera a futuros compradores. Para este caso suponiendo que el préstamo que haría un individuo a una entidad bancaria es por un monto de \$60,000 y que las cuotas mensuales de dicho préstamo son alrededor de \$820.00, con una duración de pago de 12 años, a una tasa de interés del 10,78% correspondiente al segmento de vivienda según las tasas emitidas por Banco Central del Ecuador, es importante tomar en cuenta que únicamente podrán comprometer el 50% de sus ingresos para poder demostrar capacidad de pago. Estos requisitos nos segmentan al mercado de la siguiente manera:

- Individuos o grupos familiares con ingresos comprobables iguales o mayores a \$2,000 mensuales
- Individuos o grupos familiares con edades superiores a los 27 años en donde se encuentran estables económicamente y emocionalmente para ser sujetos de crédito
- Sin vivienda y con necesidad de adquirirla, o con vivienda y con la misma necesidad

5.5.1.1 Análisis de las Estadísticas⁹² (Datos obtenidos en el INEC)

5.5.1.2 Análisis demográfico

En la segmentación de mercado se establece un mercado meta de personas mayores a 25 años y menores de 59 años, luego de analizar la tabla #5.1 (*Población de la ciudad de Quito según edad y sexo*) tendríamos un mercado compuesto por 762,766 individuos, es decir el 41% de la población

Tabla 5.1: Población de la ciudad de Quito según edad y sexo

DESCRIPCIÓN		D.M.Q.			
		Total	%[1]	Hombres	Mujeres
GRUPOS DE EDAD	Total	1,842,201	100	893,716	948,485
	Menor de 1	31,846	1.7	16,077	15,769
	1 a 4	147,079	8.0	74,769	72,310
	5 a 9	182,749	9.9	92,599	90,150

75 Datos obtenidos en el INEC *Información Estadística*, Ecuador.

10 a 14	180,659	9.8	90,862	89,797
15 a 19	187,794	10.2	91,923	95,871
20 a 24	194,744	10.6	94,640	100,104
25 a 29	161,372	8.8	77,225	84,147
30 a 34	143,806	7.8	69,217	74,589
35 a 39	129,788	7.0	60,960	68,828
40 a 44	113,553	6.2	54,099	59,454
45 a 49	88,561	4.8	42,117	46,444
50 a 54	73,275	4.0	35,030	38,245
55 a 59	52,411	2.8	24,936	27,475
60 a 64	42,295	2.3	19,686	22,609
65 a 69	34,296	1.9	15,480	18,816
70 a 74	28,016	1.5	12,873	15,143
75 a 79	20,045	1.1	8,915	11,130
80 y más	29,912	1.6	12,308	17,604

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC
Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

Se puede deducir que la población potencial de **762,766** mil individuos está representada en un 47.6% por hombres y en un 52.39% por mujeres, es decir esta población es aunque en muy poco margen mayoritariamente compuesta por mujeres.

5.5.1.2.1 Indicadores demográficos

Tabla 5.2: Indicadores demográficos

Concepto	Hombres	Mujeres
Edad mediana (años)	22	21
Esperanza de vida al nacer (años)	75	74
Tasa bruta de natalidad (número de nacidos vivos por mil habitantes)	19.3	20.1
Promedio de hijos nacidos vivos por mujer (de 12 años y más de edad)	2.6	2.6
Tasa global de fecundidad	2.2	2.2
Tasa de mortalidad general (número de defunciones ocurridas por mil habitantes)	4.5	4
Tasa de mortalidad materna	5.3	6.2
Tasa de mortalidad infantil	13.5	13.2
Tasa de mortalidad fetal	9.3	8.2
Tasa de mortalidad escolar	3.4	4.1
Tasa de mortalidad en edad productiva	2.8	2.7
Relación divorcios/matrimonios (número de divorcios por cien matrimonios)	9.8	9.1
Tasa bruta de nupcialidad (número de matrimonios por mil habitantes)	6	6.4

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC
Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

Luego de analizar la tabla #5.2 (*Indicadores demográficos*), se debe decir que la edad estimada en la segmentación del mercado debe reducirse de 27 a 59 años ya que la esperanza de vida en Quito es de 74 años y este es un factor que se tomara en cuenta en las instituciones financieras al momento de analizar a sus posibles deudores.

5.5.1.3 Análisis de la familia⁹³

5.5.1.3.1 Situación conyugal de la población de Quito

Para el siguiente análisis se ha tomado en cuenta la tabla de situación conyugal de la población de Quito, observando que en la ciudad de Quito el 18.3% de la población se encuentra viviendo en unión libre, el 58,0% soltero y el 21,0% casado.

Tabla 5.3: situación conyugal de la población de Quito

ESTADO CIVIL	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1,407,526	673,315	734,211
UNIDOS	465,497	55,501	57,626
SOLTEROS	5,213	273,409	268,349
CASADOS	221	314,345	324,723
DIVORCIADOS	273	10,401	22,715
VIUDOS	9,144	9,783	38,147
SEPARADOS	141	9,136	21,762
NO DECLARADO	3,585	740	889

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

Para este estudio es importante definir que entre los 25 y 30 años la población de casados es del 40%, mientras que el 26% se encuentra viviendo con su pareja en unión libre. Así, podríamos hablar de un 66% de individuos entre los 25 y 29 años que ya han formado sus propias familias.

76 Datos obtenidos en el INEC *Información Estadística*, Ecuador.

Tabla 5.4: Situación conyugal de la población de Quito por edad

Grupos etéreos			Unidos %	Solteros %	Casados %
(años de edad)	Área	Sexo			
Total			18,3	58,0	21,0
	Urbana		17,7	59,0	21,0
		Mujeres	19,9	52,0	24,0
		Hombres	15,3	66,0	17,0
	Rural		19,3	57,0	22,0
		Mujeres	22,9	48,0	26,0
		Hombres	15,8	66,0	18,0
15 a 18			7,3	88,0	4,0
	Urbana		6,9	88,0	3,0
		Mujeres	10,5	83,0	5,0
		Hombres	3,2	94,0	2,0
	Rural		7,8	87,0	4,0
		Mujeres	12,9	79,0	7,0
		Hombres	2,9	95,0	2,0
19 a 24			21,0	56,0	21,0
	Urbana		20,1	58,0	19,0
		Mujeres	22,9	49,0	24,0
		Hombres	17,0	67,0	14,0
	Rural		22,7	52,0	23,0
		Mujeres	27,0	41,0	29,0
		Hombres	18,4	63,0	18,0
25 a 30			26,0	24,0	40,0
	Urbana		24,7	31,0	39,0
		Mujeres	24,5	26,0	42,0
		Hombres	24,9	36,0	36,0
	Rural		28,5	26,0	42,0
		Mujeres	28,5	21,0	46,0
		Hombres	28,5	32,0	38,0

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

Según datos obtenidos por Gridcon la población potencial decide formar familia a partir de los 25 años en adelante, y que al entrar a los 27 años, más del 60.7% forman parte de una familia económicamente estable.⁹⁴ Esto indica que la edad del mercado potencial para la compra de casas podría reducirse para mayor efectividad de 27 a 59 años; esto nos reduce a un mercado potencial de **601,394** individuos. Ya que es fundamental para el mercado en estudio, que los individuos formen parte de una familia.

77 Cfr. GRIDCON. *Impacto del crecimiento de las zonas de la ciudad de Quito*. Quito: El Portal Inmobiliario.

5.5.1.3.2 Características de los Nacimiento en Quito

Hasta ahora conforme con la tabla #5 (*características de los nacimientos registrados en el año 1990 – 2001 en Quito*) se puede decir que la familia típica y potenciales consumidores, presenta las siguientes características; son formadas entre los 20 y 30 años de edad; en su mayoría a través del contrato del matrimonio, tienen un promedio de dos a tres hijos.

Tabla n°5.5: características de los nacimientos registrados en el año 1990 – 2001 en Quito.

ÁREAS	Hijos Nacidos Vivos	Población femenina	Número Promedio de hijos
CENSO 1990	<i>(15 años y +)</i>		
TOTAL	1,447,022	593,738	2.4
URBANO	996,468	452,940	2.2
RURAL	450,554	140,798	3.2
CENSO 2001	<i>(12 años y +)</i>		
TOTAL	1,946,214	932,313	2.1
URBANO	1,349,687	685,626	2.0
RURAL	596,527	246,687	2.4

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

5.5.1.4 Análisis de los ingresos de las familias ⁹⁵

5.5.1.4.1 Población económicamente activa según edad en Quito

De acuerdo a la tabla # 6 (*población económicamente activa según edad en Quito*) el porcentaje mayor de la población quiteña económicamente activa está representada en el grupo que comprende de los 25 a los 54 años de edad y es el 79% de la población total. Tomando en cuenta este dato la demanda es de **475,102**. Mismo periodo que coincide en la edad en que los individuos pasan a formar parte de su propio grupo familiar o ya han formado una familia.

78 Datos obtenidos en el INEC *Información Estadística*, Ecuador.

Tabla nº 5.6: población económicamente activa según edad en Quito

Edad	Ambos sexos	Mujeres	Hombres	PORCENTAJE	ACUMULADO DESDE 25 HASTA 64 AÑOS	
PEA	786691	308610	478081			
12 a 14	8,8	5,8	11,9	3%	↓	
15 a 24	29,2	20,8	38,1	9%		
25 a 34	61,2	47,4	78,1	18%		
35 a 39	74,9	55,2	96,4	22%		
45 a 54	70,4	47	96,7	21%		
55 a 64	61,3	35,6	87,8	18%		79%
65 y más	34,9	18,1	53,1	10%		
TOTAL	340,7	229,9	462,1	100%		

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

De igual forma en la tabla #5.7 (*población mayor de 12 años económicamente activa en Quito*). Se observa que más del 59% de la población económicamente activa es asalariada, eso quiere decir que pueden comprobar sus ingresos y que cuentan con apoyos crediticios. Mientras que un 37% de la población activa trabaja por su cuenta, que aunque dificulta un poco el trámite para la adquisición de créditos hipotecarios no significa que sea un impedimento.

Tabla nº 5.7: población mayor de 12 años económicamente activa en Quito

CONCEPTO	POBLACIÓN
Población económica activa	
Grupos de ocupación	44.3%
Empleadores	65.3%
Trabajadores por su cuenta	37.6%
Trabajadores asalariados	59.9%
Trabajadores fam. Sin remu.	56.0%
Trabajadores nuevo	57.0%
Trabajadores no declarado	58.1%
Población no económicamente activa	45.7%
Estudiantes	39.5%

Quehaceres domésticos	51.1%
Pensionados y jubilados	1.4%
Incapacitados	0.7%
Otra inactividad	7.3%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

Es importante señalar que más del 20 % de la población económicamente activa de Quito se desempeña en actividades de comercio, siendo esta una actividad bien remunerada, convirtiéndose en un mercado potencial que se debe tomar en cuenta en el levantamiento de información de trabajo de campo. Dentro del grupo ocupacional se destacan los operadores de maquinarias siendo el 27% de la población, al igual que los trabajadores de los servicios con el 18% de la población.

Tabla 5.8: Distribución de la población económicamente activa de Quito según sexo y rubro que desempeña.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SEXO

SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	786,691	478,081	308,610
AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	45,504	32,103	13,401
MANUFACTURA	114,580	74,309	40,271
CONSTRUCCIÓN	61,755	58,523	3,232
COMERCIO	154,755	88,110	66,645
ENSEÑANZA	140,267	225,184	225,184
OTRAS ACTIVIDADES	370,401	209,369	161,032

SEGÚN GRUPOS OCAPACIONALES

GRUPOS DE OCUPACION	TOTAL	HOMBRE	MUJERES
TOTAL	786,691	308,610	308,610
MIEMBROS PROFESIONALES	144,121	83,302	60,819
EMPLEADOS DE OFICINA	70,389	32,977	37,412
TRAB. DE LOS SERVICIOS	138,327	66,784	71,543
AGRICULTORES	26,659	18,784	7,875
OPERARIOS Y OPERADORES DE MAQUINAR.	214,392	176,411	37,981
TRABJ. NO CALIFICADOS	125,569	57,077	68,492
OTROS	67,234	42,746	24,488

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

5.5.1.4.2 Ingreso mensual (medido en salarios mínimos), en Quito

En la segmentación de mercado se estableció (*Tabla #5.9, ingreso mensual (medido en salarios mínimos), en Quito*); que los potenciales consumidores deben comprobar ingresos superiores a los \$2,200 mensuales, esto quiere decir que deben ganar más de 10 salarios mínimos mensuales. Hay que tomar en cuenta que para la compra por lo general se adquiere dentro de una unión o matrimonio por lo que cada integrante económicamente activo debe tener entre 5 y 10 salarios mínimos mensuales.

Tabla nº 5.9: ingreso mensual (medido en salarios mínimos), en Quito

NIVELES DE INGRESOS	DATOS	
	Absolutos	Estructura %
Total	762,766	100
<u>No recibe ingresos a</u>	61 410	7.7
Menos de un salario mínimo	172 359	21.7
De 1 hasta 2 salarios mínimos (\$200-\$400)	222 171	27.9
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos (\$400-\$600)	128 666	16.2
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos (\$600-\$1000)	119 596	15
Más de 5 hasta 10 salarios mínimos (\$1000-\$2000)	65 952	8.3
Más de 10 salarios mínimos	19 069	2.5
No especificado	5 160	0.6
Hombres	562 169	100
<u>No recibe ingresos a</u>	39 439	7
Menos de un salario mínimo	107 216	19.1
De 1 hasta 2 salarios mínimos	160 202	28.5
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	101 557	18.1
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	84 643	15.1
Más de 5 hasta 10 salarios mínimos	49 351	8.8
Más de 10 salarios mínimos	16 308	2.9
No especificado	3 453	0.6
Mujeres	232 959	100
<u>No recibe ingresos a</u>	21 971	9.4
Menos de un salario mínimo	65 143	28
De 1 hasta 2 salarios mínimos	61 969	26.6
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	27 109	11.6
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	34 953	15
Más de 5 hasta 10 salarios mínimos	16 601	7.1
Más de 10 salarios mínimos	3 506	1.5
No especificado	1 707	0.7

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

En la tabla observamos que solo el 8.8 % del total de la población activa dentro de Quito obtiene ingresos entre 5 y 10 salarios mínimos mensuales. Esto reduce el mercado objetivo de **475,102** (individuos económicamente activos) a **41,809** individuos.

5.5.1.5 Arriendos en la ciudad de Quito

Ilustración 5.1: Valor promedio de arriendo. 1998 – 2005



Fuente: Demanda Gridcon Consultores

Fuente: GRIDCON CONSULTORES

El fenómeno de crecimiento en los arriendos ha sido continuo en los últimos años, ha producido un buen volumen de potenciales compradores para el sector de la construcción. Se evidencia en la gráfica que los valores por concepto de arriendo han ido variando así tenemos que el año de 1998 se pagaba hasta 85 dólares mientras que en el año 2005 se llegó a pagar hasta 145 dólares por vivienda habiendo una variación considerable del 53,05%. Es importante recalcar que el valor por arriendo para el 2009 ha llegado a alcanzar hasta los \$450, dicha cifra podría ser la cuota para adquirir una vivienda, el encarecimiento de los costos de arriendo incrementa el interés de las personas por adquirir una vivienda propia

5.5.1.6 Análisis de las instituciones sociales crediticias

Para este análisis se ha tomado en cuenta los datos estadísticos de las siguientes tablas:⁹⁶

Tabla 5.10: total de asegurados en el instituto ecuatoriano de seguridad social.

Ano	Pob. Cotizante	Ano	Pob. Cotizante
1978	498,137	1991	826,373
1979	526,248	1992	856,456
1980	555,335	1993	86,634
1981	585,397	1994	919,948
1982	598,986	1995	1,050,502
1983	587,740	1996	1,057,774
1984	617,642	1997	1,067,038
1985	648,460	1998	1,097,716
1986	680,092	1999	1,092,887
1987	712,640	2000	1,054,483
1988	746,076	2001	1,127,394
1989	780,393	2002	1,157,165
1990	815,736	2003	1,184,485

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

Como se evidencia anteriormente la mayor parte de la población objetivo se encuentre entre los 20 y 54 años, lo que indica que en el mediano plazo, el financiamiento del sistema está garantizado, ya que este segmento de población se encuentra en su fase más productiva.

Tabla 5.11: total de asegurados en el instituto ecuatoriano de seguridad social por edades

Grupo	No. Afiliados	Grup	No. Afiliados
10 – 14	280	50 - 54	116,621
15 -19	33,671	55 - 59	73,301
20 – 24	146,477	60 - 64	43,094
25 – 29	157,980	65 - 69	18,505
30 – 34	145,313	70 - 74	6,241
35 – 39	137,144	75 - 79	2,227
40 – 44	157,221	80 y mas	13,396
45 – 49	133,014		

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

77 Datos obtenidos del Instituto de Seguridad Social, *información a jun/10*.

Dichos asegurados cuentan con el apoyo del programa de vivienda para préstamos hipotecarios, ya que actualmente el BIESS presta el monto necesario para cubrir el 100% del costo de las viviendas planeadas.

5.5.1.7 Análisis de los tipos de viviendas en Quito.⁹⁷

Para este análisis se han tomado en consideración las siguientes tablas #5.12, 5.13 y 5.14

Tabla 5.12: total viviendas ocupadas, promedio de ocupantes y densidad poblacional.

CANTÓN QUITO							
TOTAL DE VIVIENDAS, OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES, PROMEDIO DE OCUPANTES Y DENSIDAD POBLACIONAL, Censo 2001							
ÁREAS	TOTAL DE VIVIENDAS	VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES			POBLACION TOTAL	EXTENSION Km ²	DENSIDAD Hab / Km ²
		NÚMERO	OCUPANTES	PROMEDIO			
TOTAL CANTÓN	555,928	484,074	1,825,586	3.8	1,839,853	4,183.0	439.8
ÁREA URBANA	419,845	376,054	1,387,930	3.7	1,839,853		
ÁREA RURAL	136,083	108,020	437,656	4.1	440,475		

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

Son indicativas de tres aspectos fundamentales para este estudio; la primera es que más del 95% de las viviendas de la ciudad de Quito (área del estudio) cuentan con todos los servicios básicos (agua, electricidad y drenaje) lo que indica una calidad de vida alta y/o la preferencia de las familias a esta calidad de vida.

80 Datos obtenidos en el INEC *Información Estadística*, Ecuador.

Tabla 5.13: porcentaje de viviendas con servicios básicos y tipo de tenencia de la vivienda

CANTÓN QUITO					
VIVIENDAS PARTICULARES SEGÚN SERVICIOS QUE DISPONE Y TIPO DE TENENCIA DE LA VIVIENDA					
ABASTECIMIENTO DE AGUA			PRINCIPAL COMBUSTIBLE PARA COCINAR		
TOTAL CANTÓN	484,074	100.0%	TOTAL CANTÓN	484,074	100.0%
RED PUBLICA	440,809	91.1%	GAS	465,497	96.2%
POZO	11,300	2.3%	ELECTRICIDAD	5,213	1.1%
RIO O VERTIENTE	25,314	5.2%	GASOLINA	221	0.0%
CARRO REPARTIDOR	3,252	0.7%	KEREX O DIESEL	273	0.1%
OTRO	3,399	0.7%	LEÑA O CARBÓN	9,144	1.9%
			OTRO	141	0.0%
			NO COCINA	3,585	0.7%
TIPO DE TENENCIA			ELIMINACIÓN DE AGUAS SERVIDAS		
TOTAL CANTÓN	484,074	100.0%	TOTAL CANTÓN	484,074	100.0%
PROPIA	240,537	49.7%	RED PUBLICA	403,843	83.4%
ARRENDADA	201,340	41.6%	POZO CIEGO	31,165	6.4%
EN ANTICRESIS	2,203	0.5%	POZO SÉPTICO	30,564	6.3%
GRATUITA	25,546	5.3%	OTRA FORMA	18,502	3.8%
POR SERVICIOS	11,131	2.3%			
OTRO	3,317	0.7%			
SERVICIO ELÉCTRICO			SERVICIO TELEFÓNICO		
TOTAL CANTÓN	484,074	100.0%	TOTAL CANTÓN	484,074	100.0%
SI DISPONE	472,299	97.6%	SI DISPONE	282,492	58.4%
NO DISPONE	11,775	2.4%	NO DISPONE	201,582	41.6%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

El segundo dato relevante es que el promedio de habitantes por vivienda es de 3.8 personas.

Tabla 5.14: total viviendas ocupadas, por tipo de vivienda según parroquias

. VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS POR TIPO DE VIVIENDA SEGÚN PARROQUIAS									
CANTONES	TOTAL DE VIVIENDAS	CON PERSONAS PRESENTES							
		CASA O VILLA	DEPARTMAENTO	CUARTOS EN INQUIL	MEDIAGUA	RANCHO	COVACHA	CHOZA	OTROS
TOTAL CANTON	484,074	244,475	132,581	63,653	40,386	623	1,211	265	880
QUITO (URBANO)	376,054	167,527	124,105	55,773	27,010	189	781	9	660
PERIFERIA	3,123	1,762	80	157	1,056	21	30	14	3
ALANGASI	4,152	3,333	225	122	424	8	23	1	16
AMAGUAÑA	5,497	4,301	286	256	622	9	8	3	12
ATAHUALPA	488	442	4	25	9	4	2	2	0
CALACALI	908	585	74	81	142	4	13	7	2
CALDERON	21,018	14,960	2,348	1,151	2,427	25	62	17	28
CONOCOTO	13,044	9,231	1,579	715	1,427	17	48	12	15
CUMBAYA	5,336	4,078	519	335	361	10	17	6	10
CHAVEZPAMBA	237	204	0	8	20	0	2	1	2
CHECA	1,794	1,275	33	226	250	2	4	1	3
EL QUINCHE	3,251	1,927	130	749	381	24	14	4	22
GALEA	502	413	0	17	52	15	2	3	0
GUANGOPOLO	491	377	6	26	76	0	2	4	0
GUAYLLABAMBA	3,124	1,913	182	477	520	11	8	11	2
LA MERCED	1,305	1,027	17	36	196	8	13	2	6
LLANO CHICO	1,413	998	61	50	288	3	6	3	4
LLOA	380	313	1	6	45	10	1	4	0
NANEGAL	656	537	18	22	59	13	0	3	4
NANEGALITO	662	536	14	40	59	10	2	1	0
NAYON	2,370	1,805	162	112	237	7	35	2	10
NONO	456	305	0	10	100	32	5	3	1
PACTO	1,140	887	15	57	56	110	3	10	2
PERUCHO	216	190	1	10	10	1	3	1	0
PIFO	2,989	2,065	168	332	396	2	18	3	5
PINTAG	3,254	2,801	66	135	234	7	7	2	2
POMASQUI	5,037	3,472	701	374	445	6	18	5	16
PUELLARO	1,375	1,134	29	56	144	2	2	7	1
PUEMBO	2,677	1,685	105	290	574	13	6	1	3
SAN ANTONIO	4,812	3,066	525	477	681	5	27	17	14
SAN JOSE DE MINAS	1,886	1,411	9	119	243	19	6	74	5
TABABELA	566	408	11	59	82	0	0	1	5
TUMBACO	9,670	6,531	895	973	1,179	24	29	17	22
YARUQUI	3,488	2,448	174	346	482	11	11	11	5
ZAMBIZA	703	528	38	31	99	1	3	3	0

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

La tercera pero no menos importante es que si dividimos el número total de habitantes en Quito que es de 1,842.201 individuos entre el número de habitantes promedio 3.8;

obtenemos como resultado en número de viviendas requeridas en la zona de 497,892.16 que comparadas con el número de viviendas actuales 484,074, nos dan un déficit de viviendas de 13,818. Lo que evidencia un déficit de toda clase de viviendas sin hacer distinciones de tipo ni características especiales.

5.5.1.7.1 Condiciones de las viviendas en Quito

Se observa en la tabla #5.15 (*Condiciones de las viviendas particulares en Quito*), que cada familia consta de 4 integrantes promedio, tomando en cuenta este dato tenemos una demanda de **10,453** familias que se encuentran dentro del mercado objetivo (*Dato utilizado en la Investigación de Mercado*).

Tabla 5.15: condiciones de las viviendas particulares en Quito.

CONCEPTO	DATOS
Total de viviendas particulares habitadas	484,074
Clase de vivienda	
Casa independiente (%)	56.2
Departamento en edificio (%)	34.8
Disponibilidad de servicios básicos	
Agua entubada (%)	69.3
Drenaje (%)	85.4
Energía eléctrica (%)	94
Con los tres servicios (%)	63.3
Material de construcción	
Con piso diferente de tierra (%)	86.9
Con paredes de materiales sólidos (%)	78
Tenencia	
Propia (%)	80
No propia (%)	19.6
Disponibilidad de espacios	
Con cocina exclusiva (%)	82.2
Con excusado exclusivo (%)	87.9
Con tres o más cuartos (%)	68.5
Disponibilidad de bienes	
Con televisión (%)	76.2
Con refrigerador (%)	57.9
Con teléfono (%)	18
Con automóvil o camioneta propio (%)	15
Con computadora (%)	5.1

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC
Elaboración: Unidad de Estudios e Investigación; DMPT-MDMQ

Esta tabla refleja que, los pobladores de Quito adquieren vivienda propia, que prefieran comprar que rentar, se demuestra esto al hacer la comparación de 80% de viviendas propias contra el 19.6% de familias que habitan viviendas no propias dato que debe ser tomado en cuenta para información relevante del estudio; familias que tienen más inclinación hacia comprar una vivienda nueva. Otro dato que destaca es que el 56% de las viviendas esta conformadas por casas, mientras que solo el 34% prefieren departamentos, dato que no impide el cambio de un tipo de vivienda a otra pero puede ayudar a tomar decisiones en el proyecto que no afecten a la demanda directamente.

Mas del 60 % de las viviendas de Quito cuentan con los tres servicios básicos y más del 68% de las viviendas cuenta con más de tres cuartos, por otro lado más del 50% de las familias poseen bienes como refrigerador y televisión. Esto es simplemente indicativo del gusto y preferencia de la calidad de vida.

5.5.1.8 Determinación de los tipos de vivienda en quito⁹⁸

Según la segmentación anterior el tipo de departamentos que se comercializaran en este proyecto se encuentran enmarcados en el tipo de viviendas medio residencia por costo y residencial por acabados. (*características de los tipos de viviendas*)

Tabla 5.16: características de los tipos de viviendas.

Tipo de vivienda	Características	Precio de venta \$
<u>Residencial</u>	Diseño arquitectónico Excelentes acabados 3 o más habitaciones 4 o más baños alberca jardines juegos para niños casilla de seguridad edificios desde 10 hasta 30 departamentos gimnasios o jacuzzi	Desde 100,000 en adelante
<u>Medio residencial</u>	Diseño arquitectónico Acabados buenos De dos a tres habitaciones Edificio desde 30 hasta 100 departamentos Alberca Jardines, juegos infantiles Otros	Desde 60,000 hasta 99,000
Familiar	Acabados bajos De uno a tres habitaciones	Desde 30,000 hasta 59,000

81 Datos obtenidos en el INEC *Información Estadística*, Ecuador.

	De uno a dos baños Edificios desde 30 hasta 200 viviendas	
Banco Vivienda	Acabados bajos Una y dos habitaciones Uno y dos baños Urbanizaciones desde 50 hasta 200 casas Jardines	Desde 10,000 hasta 29,000

Fuente: Datos estadísticas Gridcom, Revista El Portal Portal 2010. Revista El

Según la tabla #5.17 (*motivo de mayor preocupación por pagar la vivienda*), el motivo de mayor preocupación para la población al momento de adquirir una vivienda es la cuota de entrada debido a que las constructoras y los bancos por lo general solicitan un porcentaje de entrada que va desde el 30 al 40% del costo total de la misma, dicho porcentaje tiene que provenir de recursos propios y el restante puede ser financiado por una entidad financiera.

Tabla 5.17: motivo de mayor preocupación por pagar la vivienda

QUITO	2004	2007	2009	2010
Cuota entrada	37.80%	56.50%	44.00%	41.14%
Cuota mensual	43.70%	23.70%	35.00%	37.87%
Ambas	8.60%	12.00%	9.00%	11.42%

Fuente: Datos estadísticas Gridcom, Revista El Portal 2010.

Evidentemente las personas con un nivel económica medio y medio alta son los que más interés de adquisición de una vivienda tienen en vista de que tienen interés de inversión y además que su poder de adquisición es mayor.

5.5.2 Demanda calificada.

Tabla 5.18: demanda calificada por rango de precios

Ano	< 5,000	De 5,000 a 8,000	De 8,001 a 17,500	De 17,501 a 35,500	De 35,501 a 50,000	De 50,001 a 70,800	De 70,801 a 120,000	Mas de 120,000
2007	0	0	8582	8520	4248	0	194	0
2009	458	458	3072	9595	5147	3530	3153	620
2010	502	572	8154	12427	6152	3778	2767	512

Fuente: Datos estadísticas Gridcom, Revista El Portal 2010.

La población quiteña estaría dispuesta a adquirir una vivienda desde \$17,501.00 hasta \$65,000.00, dicha tendencia no ha variado notablemente desde el 2003, lo que refleja que el costo de los departamentos deberían estar dentro de este margen para poder abarcar con nuestro mercado potencial.

5.5.2.1 Tamaño del mercado de vivienda

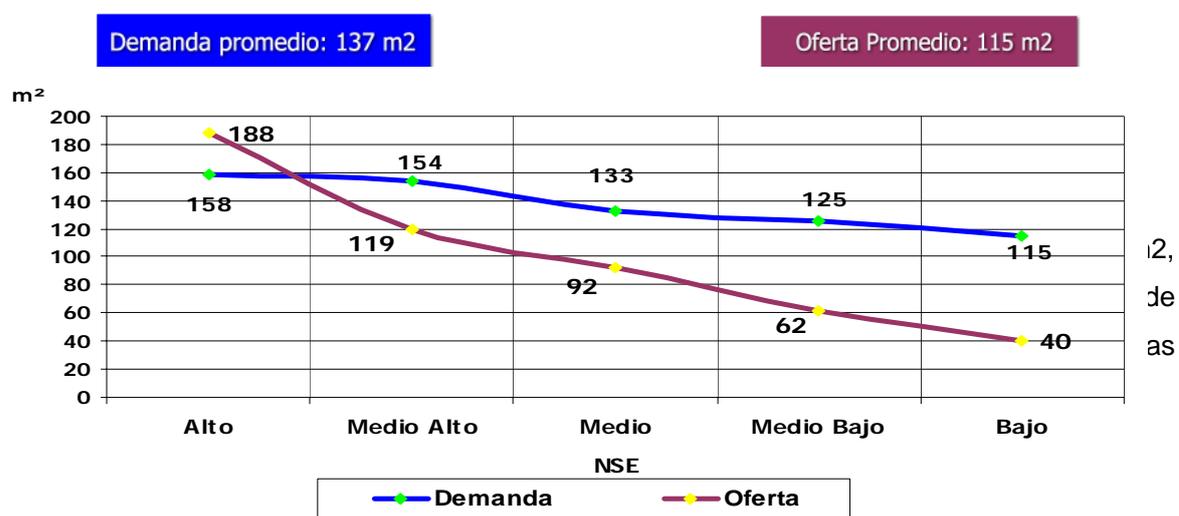
Tabla 5.19: Preferencia por sector de la ciudad por nivel socioeconómico

SECTORES QUITO	TOTAL	Nivel Socioeconomico (%)				
		Alto	Medio Alto	Medio	Medio Bajo	Bajo
Norte	57.8	87.6	77.3	58.4	34.5	36.8
Sur	26.9	4.1	7.1	22.6	44.7	52.2
Centro	1.1	0	0.3	0.9	3	3.1
Valles	14.2	8.3	15.3	18.1	17.8	7.9

Fuente: Datos estadísticas Gridcom, Revista El Portal Revista El Portal 2010.

Es evidente que la preferencia de la población quiteña se encuentra concentrada en mayor cantidad en la zona norte de Quito siendo el 57.80% y que el 77.3 % de dicha preferencia son de un nivel económico medio-alto el mismo que es objeto de estudio.

Ilustracion 5.2: Tamaño promedio de la vivienda de quito



5.5.3 Segmento de Mercado y Perfil del cliente

Según los datos obtenidos, el perfil del futuro cliente se deberá ajustar a las siguientes características

Segmento:	Medio Alto – Alto
Ingreso Familiar:	superiores a los 10 salarios mínimos (mayores a \$2,000)
Cuota promedio:	desde \$800 hasta \$1200 (ira en función del plazo y monto)
Número de miembros familia:	2 adultos y 2 hijos
Edad promedio:	27 - 59 años
Estado civil:	casados o en unión libre, que hayan formado sus propias familias
Actividad:	profesional, empleado corporativo nivel alto o trabajadores independientes que puedan comprobar sus ingresos
Calidad de vida:	alta, con preferencia de comprar un departamento que arrendar
Preferencias:	departamentos promedios de 97m2 con buenos acabados, con más de 2 habitaciones, jardines, juegos para niños, gimnasio, parqueaderos, buena ubicación y guardiana, y que estén dispuestos a pagar precios mayores a los 50,000 por departamento
Mercado potencial:	Identificado es de 10,453 hogares en Quito

5.5.4 Determinación de la demanda potencial

En concordancia a nuestra segmentación de mercado; el mercado potencial está conformado por:

- **10,453** familias que cuentan con las características para que sean tomadas en cuenta como clientes potenciales.
- El **89%** de los encuestados están dispuestos a adquirir una vivienda dando como resultado **9,304** familias.
- El **64%** está dispuesto a comprar un departamento dando como resultado **5,955** familias.

- El **61%** de los encuestados tienen la intención de comprar un departamento en el sector de la Mariana de Jesús dando como resultado **3,633** familias.
- El **64%** de los encuestados prefieren el Fideicomiso Inmobiliario dando un total de la demanda de **2,326** familias dato que será tomado en cuenta para determinar la demanda insatisfecha.

5.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

5.6.1 Descripción del Segmento de Mercado

- **Localización:** Distrito Metropolitano de Quito
- **Sexo:** Indiferente.
- **Edad:** Entre 25 y 59 años de edad.
- **Segmentación Psicográfica:** Estilo de Vida: Personas que habitan en la ciudad de Quito o quisieran vivir allí.
- **Ingresos Mensuales:** Medio – alto, alto.
- **Características Culturales:** Necesidades de vivienda.
- **Cuáles son los clientes potenciales:** Los clientes potenciales para el proyecto, son todas las personas que tengan interés de compra, un departamento en el sector de la Mariana de Jesús (Norte de Quito).
- **Qué parte de la población se atenderá con este producto:** El inmueble será dirigido a cualquier persona que tenga la capacidad económica (medio alto-alto) y el interés de vivir en el norte de Quito y que adquieran dicho inmueble por medio de un fideicomiso.

5.6.2 Método de Investigación⁹⁹

El Método que se aplicara en este estudio y que se ajusta a las necesidades del mismo será la **investigación descriptiva** ya que busca especificar las propiedades, las

82 GUITIERREZ CERDA HUGO. (1993). *Los elementos de la investigación, cómo reconocerlos diseñarlos y construirlos*. Bogotá-Colombia: Editorial El Búho 2da. Edición.

características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis, además mide, evalúa y recolecta datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a estudiar, misma investigación que permitirá determinar los siguientes objetivos:

- Cuantificar la demanda de clientes potenciales y sus características de segmentación.
- Determinar los precios que están dispuestos a pagar los clientes, por los departamentos a ofertar.
- Definir el canal de comunicación, que nos permita llegar de forma adecuada al mercado potencial.
- Determinar la oferta actual de departamentos similares dentro del segmento.

5.6.3 Plan de Muestreo: Definición del tamaño de la muestra.

El objetivo de una encuesta por muestreo es hacer una inferencia acerca de la población, con base en la información contenida en una muestra. Los factores que afectan la cantidad de información contenida en la muestra y, por lo tanto, afectan la precisión del procedimiento¹⁰⁰ son:

1. El tamaño de la muestra seleccionada de la población: los entrevistados serán aquellas personas cumplan con el perfil del cliente potencial y que se encuentren en los sectores Norte, Sur y Valle de Quito en donde se realizaron las encuestas.
2. La cantidad de variación en los datos; la variación frecuentemente puede ser controlada por el método de selección de la muestra.

A continuación se mencionara el tipo de muestreo que se ha considerado para este estudio.

5.6.3.1 Muestreo Irrestringido Aleatorio (MIA)

83 GUITIERREZ CERDA HUGO. (1993). *Los elementos de la investigación, cómo reconocerlos diseñarlos y construirlos*. Bogotá-Colombia: Editorial El Búho 2da. Edición.

Para el presente estudio se considero a este método de muestreo, como el más conveniente, debido a que es menos costoso y se puede obtener datos importantes y numerosos. Misma que facilitó la toma de datos puesto que todos los miembros de la población tuvieron la misma probabilidad de ser seleccionados en el área de influencia del proyecto, en este caso se seleccionó en su mayoría a personas ubicadas en la parte Norte de Quito tomando en cuenta que sean homogéneas en características para ser más precisos con la información.

5.6.3.2 Determinación del tamaño de la muestra.

Para la determinación del tamaño de la muestra, son necesarios tres pasos:

5.6.3.2.1 Definición de la población meta.

Es el conjunto de electos que poseen las características que se describieron en el mercado meta y que podrán responder a las interrogantes de las herramientas muestrales debido a que poseen dicha información, por lo que para el proyecto se escogerá una muestra representativa del total de la población de Quito con un margen de error considerado del 5%.¹⁰¹ Para ello entonces los datos obtenidos son:

- **Elemento de la muestra:** Personas que cumplen con las características del mercado meta.
- **Unidad de la muestra:** Persona que posee las características del mercado meta se toman en cuenta 4 personas por familia.
- **Población:** Habitantes de Quito (estatus medio alto y alto).
- **Muestra:** Es la colección de las unidades de muestreo seleccionada de uno o más marcos muestrales con las características del mercado e interesadas en un fideicomiso.

5.6.3.2.2 Determinación del Marco de la muestra.

84 GUITIERREZ CERDA HUGO. (1993). *Los elementos de la investigación, cómo reconocerlos diseñarlos y construirlos*. Bogotá-Colombia: Editorial El Búho 2da. Edición.

El marco de la muestra será toda la demanda potencial analizada posteriormente y se le asignara como la población N. De la misma se tomará como unidad muestral las familias (4 integrantes) dando como resultado **10,453 familias**. (*Anexo 17, Dato obtenido del estudio de demanda tabla #15*), Las encuestas fueron realizadas en un 70% en la zona Norte de Quito principalmente en la sector de la Mariana de Jesús, Amazonas, 6 de Diciembre, y el 30% en la zona Sur y valles de Quito, en sectores como Villaflores, El Recreo, Santa Rita, Sangolquí entre otras.

El valor del error será de un 5% mismo que es aceptable para obtener una cantidad de datos que tengan representación en el mercado objetivo

5.6.3.2.3 Selección del tamaño de la muestra:

Para el proyecto en mención se utilizará el muestreo irrestricto aleatorio, siendo la que más se acoge a la tesis planteada, ya que es un tipo de muestreo sin reemplazo, de opinión irrepitable de naturaleza probabilística, destinando a la aleatoriedad, que entrega información de tipo cualitativa y cuantitativa, que permitirá que todos aquellos que cumplan con nuestro segmento meta, tengan una probabilidad de ser escogidos y a la vez, que éste contenga todo tipo de información.¹⁰² Para dicho estudio se han efectuado las encuestas a personas de varios lugares de Quito de manera aleatoria.

A continuación la fórmula para el cálculo de la muestra:

$$n = \frac{N * \hat{p} * \hat{q}}{(N - 1) * D + (\hat{p} * \hat{q})}$$

$$D = \frac{B^2}{4}, q = 1 - p$$

N	10453
B	5%
D	0.000625
P	50.00%
Q	50.00%
Confianza	95%
N	386

Donde:**N:** Tamaño de la población**B:** Porcentaje de Error**D:** Coeficiente**p:** Probabilidad de éxito**q:** Probabilidad de fracaso**Confianza:** 95%**n:** Tamaño de la muestra

El total de encuestas a ser recolectadas son 386 siendo esta una cantidad representativa del tamaño de la muestra.

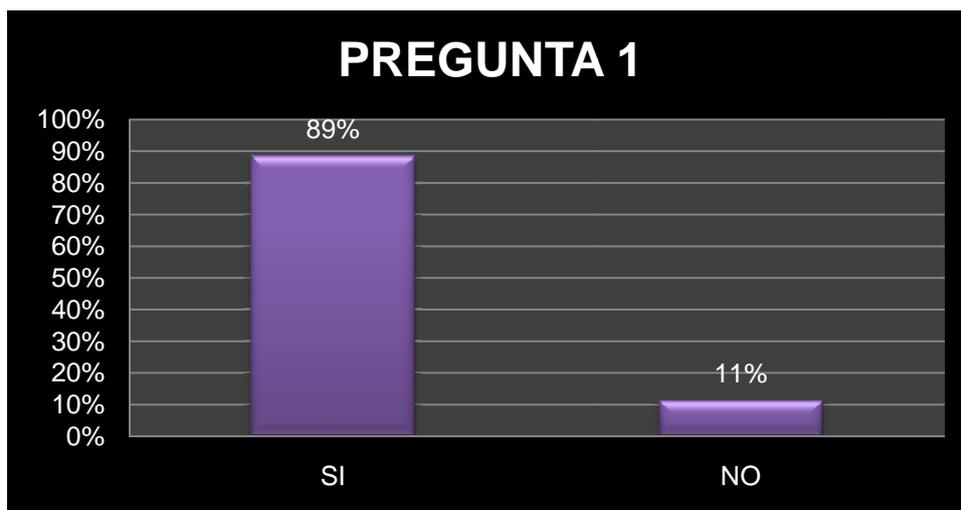
5.7 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

El proceso de tabulación se muestra en el *Anexo 24* y a continuación se interpretan los resultados de las encuestas (*Ver Anexo 23*), realizadas a los clientes potenciales.

1. Usted tiene la intención de adquirir una vivienda

Tabla 5.20 : Intención de adquirir una vivienda

Pregunta 1		
SI	342	89%
NO	44	11%
TOTAL	386	100%



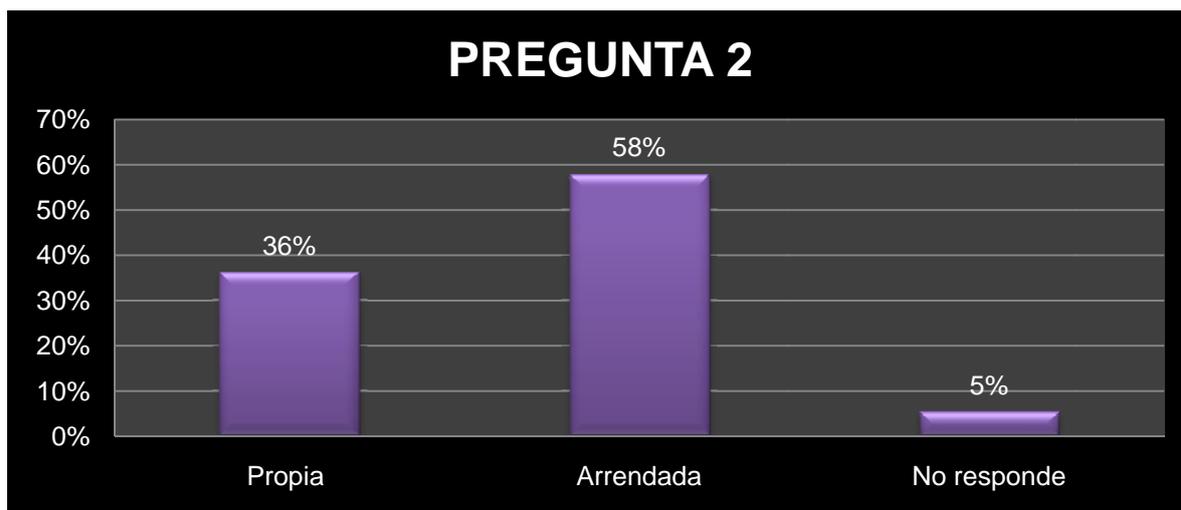
Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Una vez realizada la pregunta filtro se analiza que la gran mayoría de los encuestados tienen la intención de adquirir una vivienda teniendo en cuenta que dicha inversión representa un objetivo de cada una de las familias que no cuentan con un hogar propio.

2. Usted tiene vivienda

Tabla 5.21: Pregunta de vivienda propia

Pregunta 2		
Propia	140	36%
Arrendada	224	58%
No responde	22	5%
TOTAL	386	100%



Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Más de la mitad de los encuestados viven arrendando un departamento o casa, dato alentador para el proyecto siempre y cuando el encuestado tenga los suficientes recursos para adquirir un bien inmueble “cruzar información con P5 y P10”

Dentro de los comentarios se tomo en cuenta los siguientes puntos:

1. 19 encuestados del 5% que no votaron comentaron que vivían con sus familiares.
2. 1 Encuestado del 5% que no votaron tiene departamento pagado por su empresa.

3. Al momento de adquirir una vivienda prefiere

Tabla 5.22: Preferencia entre casa o departamento

Pregunta 3		
Casa	133	34%
Deparatamento	246	64%
No responde	7	2%
TOTAL	386	100%



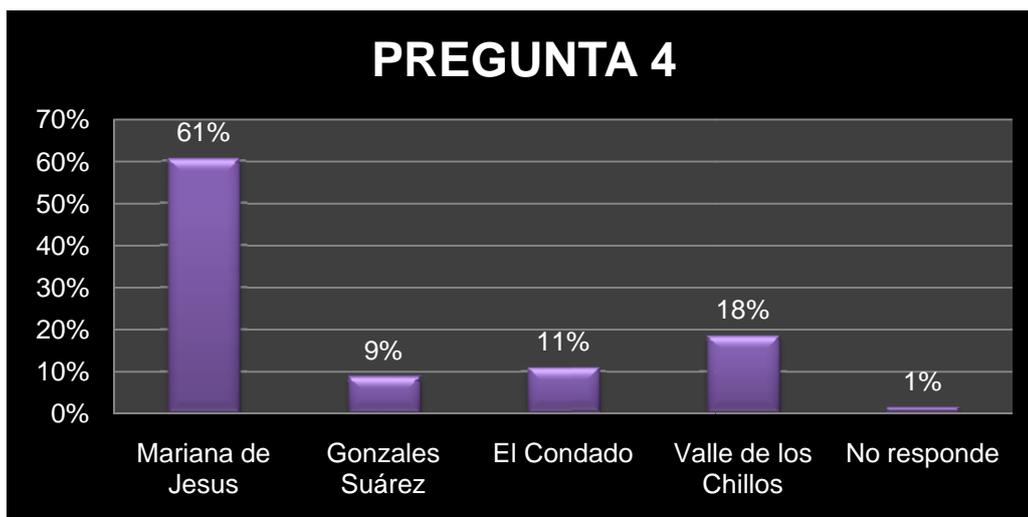
Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Tomando en cuenta las respuestas de la pregunta tres realizada a los 386 encuestados, se llega a la conclusión de que, por la geografía de Quito y para optimizar los terrenos se han construido en su mayoría, dentro de la ciudad, proyectos habitacionales que cuentan solo con departamentos siendo este el más aceptado por los encuestados.

4. En qué lugar le gustaría adquirir una vivienda

Tabla 5.23: Localización de preferencia

Pregunta 4		
Mariana de Jesus	234	61%
Gonzales Suárez	34	9%
El Condado	42	11%
Valle de los Chillos	71	18%
No responde	5	1%
TOTAL	386	100%



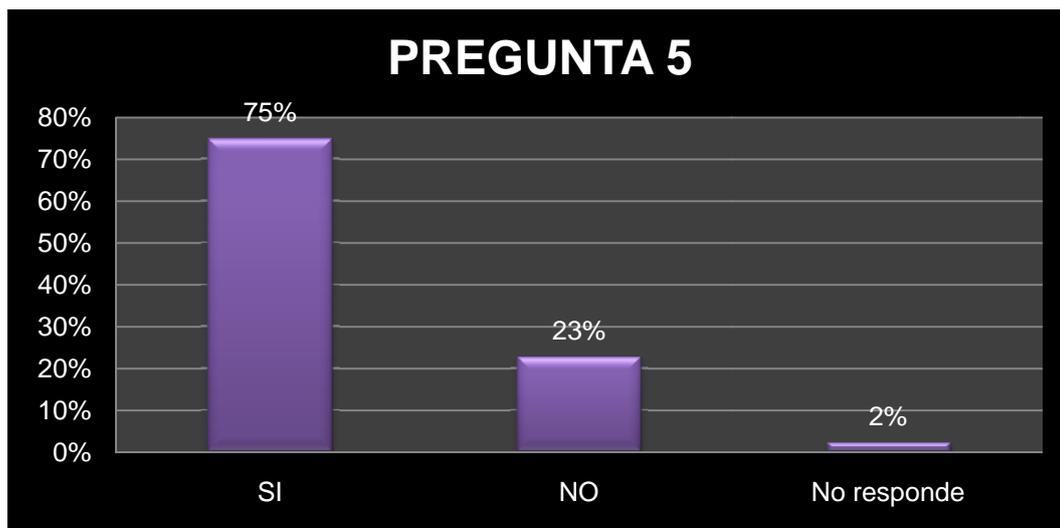
Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Como se puede apreciar el sector predilecto para adquirir una vivienda es la Mariana de Jesús, con una gran amplitud con respecto a su inmediato perseguidor que es el Valle de los Chillos, esto se debe a que las personas necesitan un lugar de fácil acceso dentro de la ciudad, cerca del casco comercial con líneas de buses y todas las facilidades para su movilización que cada vez es más caótica en Quito.

5. Usted cree que es una buena época para adquirir una vivienda

Tabla 5.24: Estabilidad para adquirir vivienda

Pregunta 5		
SI	289	75%
NO	88	23%
No responde	9	2%
TOTAL	386	100%



Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Las personas encuestadas en un 75% piensan que es una buena época para adquirir vivienda por los siguientes aspectos:

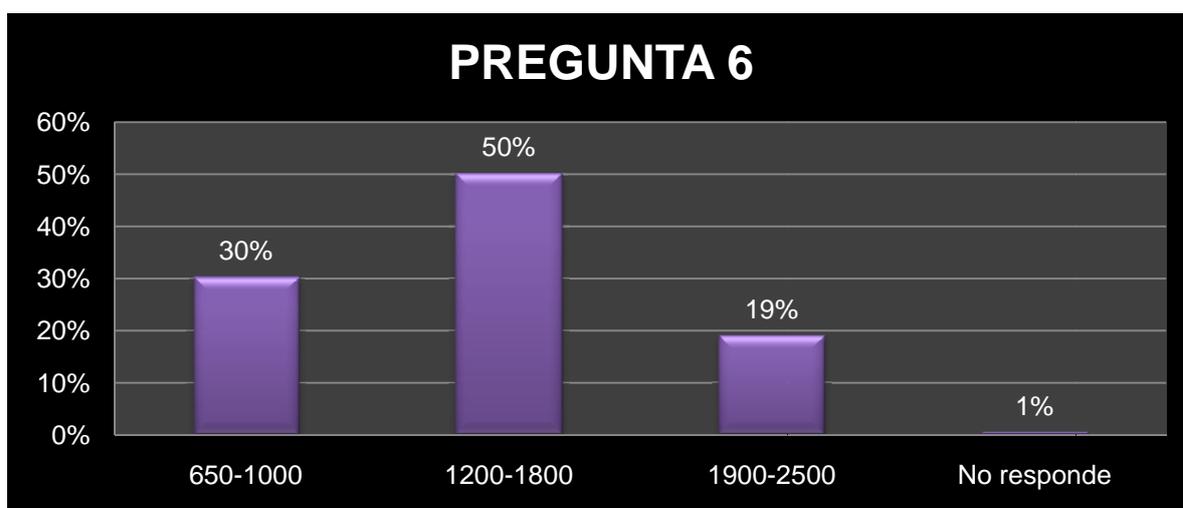
- 1 encuestado prefiere contar con un departamento con mayor espacio.
- 13 encuestados piensan que hay una excelente oferta de estos bienes en el mercado.
- 24 encuestados piensan que los precios son acordes a la realidad.
- 48 de los encuestados tienen capital y les parece una gran inversión.
- 6 encuestados piensan que existen proyectos en buenos sitios y tienen que aprovechar la oportunidad.
- 53 encuestados piensan que existen buenos planes de financiamiento.
- 66 dicen que los créditos bancarios y con el IESS son accesibles.
- 15 personas dijeron que las casas son accesibles y además es la mejor inversión.
- 18 personas expresaron que están estables y pueden adquirir una vivienda.
- 4 personas quieren independizarse y están en la capacidad de adquirir una vivienda.

Cruce de información positivo con P2

6. Cuáles son sus ingresos familiares mensuales

Tabla 5.25: Ingresos

Pregunta 6		
650-1000	117	30%
1200-1800	194	50%
1900-2500	73	19%
No responde	2	1%
TOTAL	386	100%



Elaborado por: María Fernanda Merizalde

En un 69% ganan entre 1200 USD y 2500 USD siendo un excelente indicador que comprueba que las encuestas fueron levantadas en el lugar de concurrencia de las personas que forman parte del mercado potencial. Hay que tener en cuenta que los ingresos por familia pueden duplicarse al ser entes económicos tanto madre como padre de familia y se pueden hacer inversiones conjuntas sobre todo para la adquisición de un bien inmueble.

7. Cuanto estaría dispuesto a pagar por un departamento ubicado en la Mariana de Jesús

Tabla 5.26: Precio

Pregunta 7		
45000 USD	148	38%
56000USD	163	42%
68000 USD	71	18%
No responde	4	1%
TOTAL	386	100%



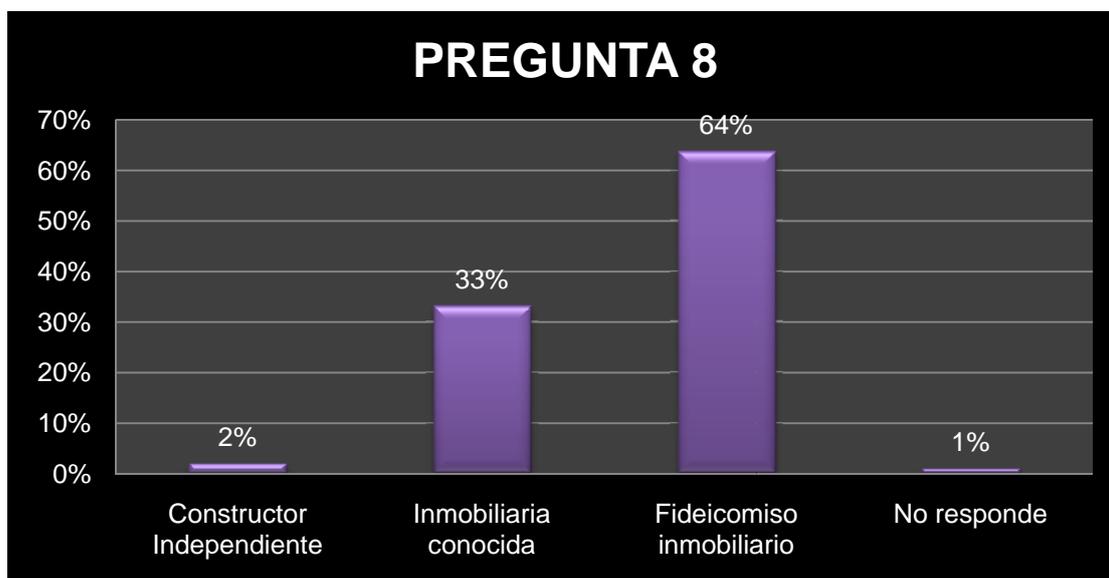
Elaborado por: María Fernanda Merizalde

La votación en esta pregunta es un tanto dividida entre un departamento de 45000 USD o 56000 USD pero el rango que interesa al proyecto es de 56000 USD y 68000 USD sumando un total de 60% de personas que están dispuestas a pagar un monto parecido al precio promedio de las viviendas del proyecto Clifford que es de 57.880,86 USD.

8. A través de que medio estaría dispuesto a adquirir su vivienda

Tabla 5.27: Aceptación del Fideicomiso

Pregunta 8		
Constructor Independiente	8	2%
Inmobiliaria conocida	128	33%
Fideicomiso inmobiliario	246	64%
No responde	4	1%
TOTAL	386	100%



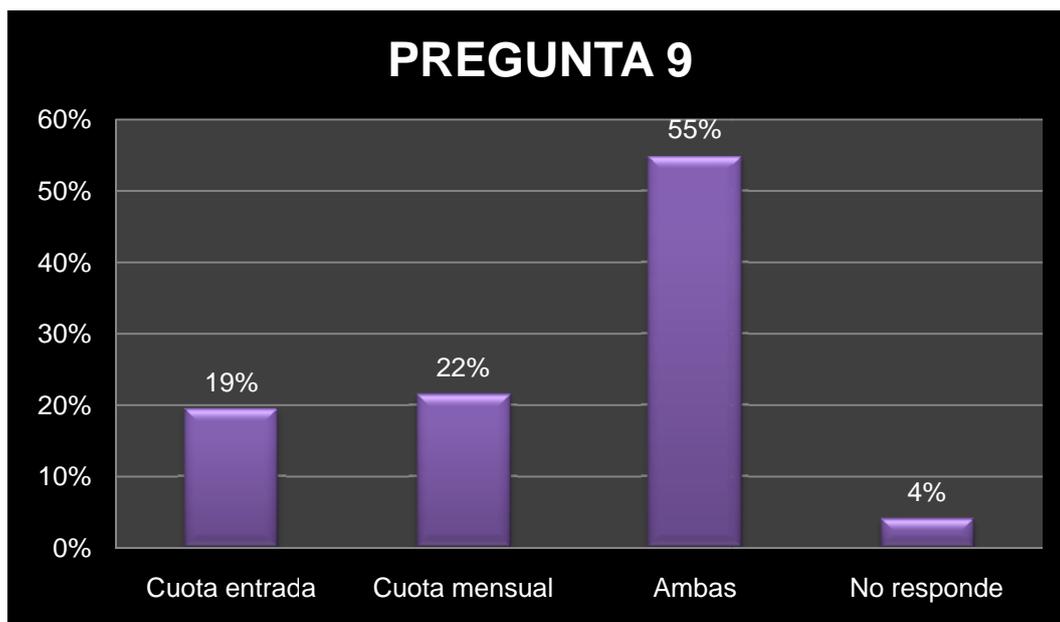
Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Dentro del proyecto el que acepten el Fideicomiso se vuelve en una información sensible y determinante para el mismo, debido a que los encuestados piensan que es la forma más segura para implantar proyectos inmobiliarios, siendo esta una ventaja competitiva con respecto a algunos integrantes de nuestra competencia que no cuentan con el mismo.

9.Cuál es el principal motivo de preocupación al momento de adquirir una vivienda

Tabla 5.28: Característica primordial de adquisición

Pregunta 9		
Cuota entrada	75	19%
Cuota mensual	83	22%
Ambas	212	55%
No responde	16	4%
TOTAL	386	100%



Elaborado por: Maria Fernanda Merizalde

Como se puede observar a la mayoría de los encuestados les parece muy importante el pago de la entrada así como también el pago de las cuotas mensuales, esto se debe a que los desembolsos deben ser mensuales y sin atrasos de los mismos, convirtiéndose en una responsabilidad adoptada para el largo plazo.

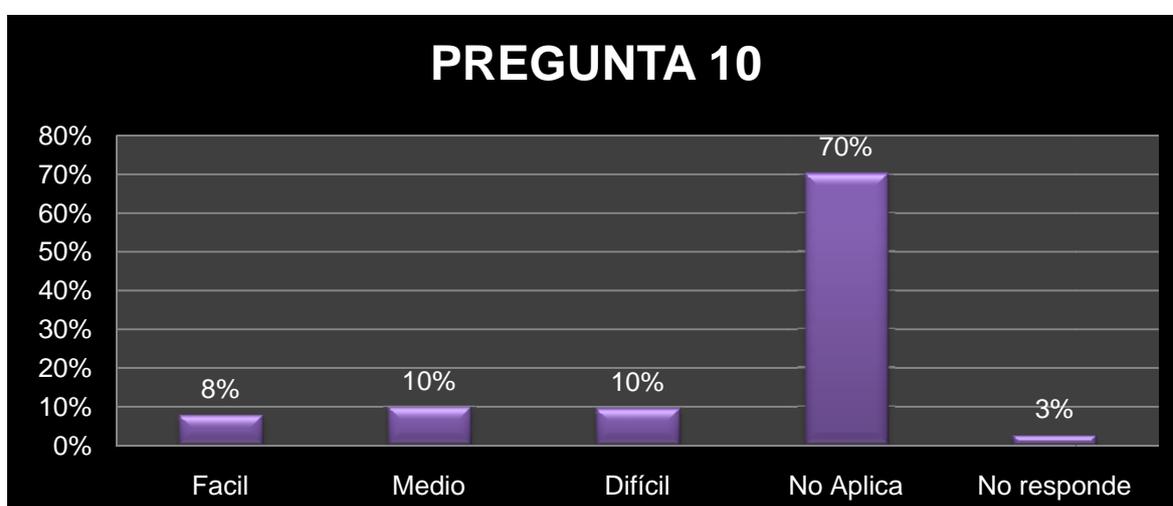
Dentro de esta pregunta comentaron los siguientes puntos:

- Para el pago deben asegurarse del sector en el que van a vivir (1 encuestado)
- Para dar la cuota de entrada deben contar con ahorros de un año (1 encuestado)
- Deberían existir promociones por pronto pago o algún tipo de descuento o facilidad (1 encuestado)

10. ¿Si Usted accedió a un crédito hipotecario con un Banco o Mutualista, qué tan fácil le resultó acceder al mismo?

Tabla 5.29: Medición de la competencia

Pregunta 10		
Facil	30	8%
Medio	38	10%
Difícil	37	10%
No Aplica	271	70%
No responde	10	3%
TOTAL	386	100%



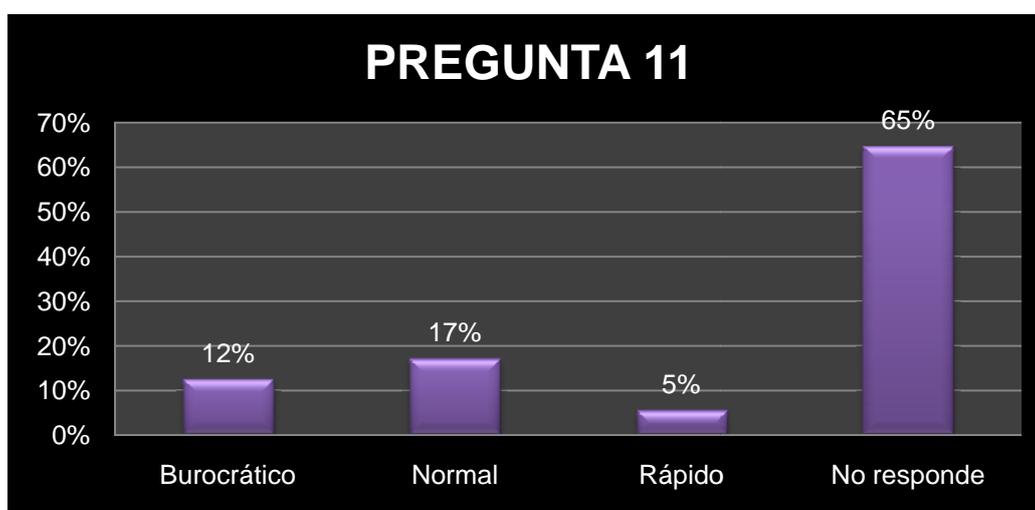
Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Esta respuesta corrobora la P2 *cruce positivo de información* que en un 63% “incluidos los que no votan, dijeron que arriendan y no tienen inmueble propio”, esto demuestra el desconocimiento de las personas sobre un trámite de este tipo, convirtiéndose en una ventaja ya que sería nuestro mercado meta al que el Proyecto Edificio Clifford debe dirigirse. *Cruzar información con P11, P12, P13.*

11. ¿Cómo percibió el trámite legal de compraventa de su departamento?

Tabla 5.30: Medición del ámbito legal

Pregunta 11		
Burocrático	48	12%
Normal	66	17%
Rápido	22	5%
No responde	250	65%
TOTAL	386	100%



Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Al tener desconocimiento en la P10 la pregunta 11 no tiene incidencia obteniendo un “*cruce positivo de información con P10*” de las personas que realizaron un trámite de este tipo les pareció normal en un 17% y burocrático en un 12% expresando los siguientes puntos de vista:

- 10 personas piensan que hay lentitud tanto en entidades públicas como privadas.
- 24 personas piensan que hay mucho papeleo.
- 11 personas comentan que se lo realizó rápido porque lo hizo la misma institución.
- Por otro lado 4 personas piensan que no hubo mucho papeleo dependiendo de la entidad que lo realice (IESS)¹⁰³
- 1 encuestado dijo que en el trámite se cuenta con muchas personas para realizarlo.

86 Datos obtenidos del Instituto de Seguridad Social, *información a jun/10*.

12. ¿Pudo usted realizar un seguimiento de avance de obra de la construcción de su inmueble o tuvo acceso a la información requerida referente al proyecto?

Tabla 5.31: Características de construcción de la competencia

Pregunta 12		
SI	36	9%
NO	124	32%
No responde	226	59%
TOTAL	386	100%



Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Corroborando el dato de la P10 se tiene un “*cruce positivo con P12*” porque no ha realizado ningún tipo de trámite por lo tanto no votan esta pregunta en su gran mayoría. De las personas que votaron esta pregunta la gran mayoría no tuvieron información del proyecto siendo esta una desventaja tremenda en la que el Proyecto Clifford no debe incurrir. Además se muestran los siguientes comentarios:

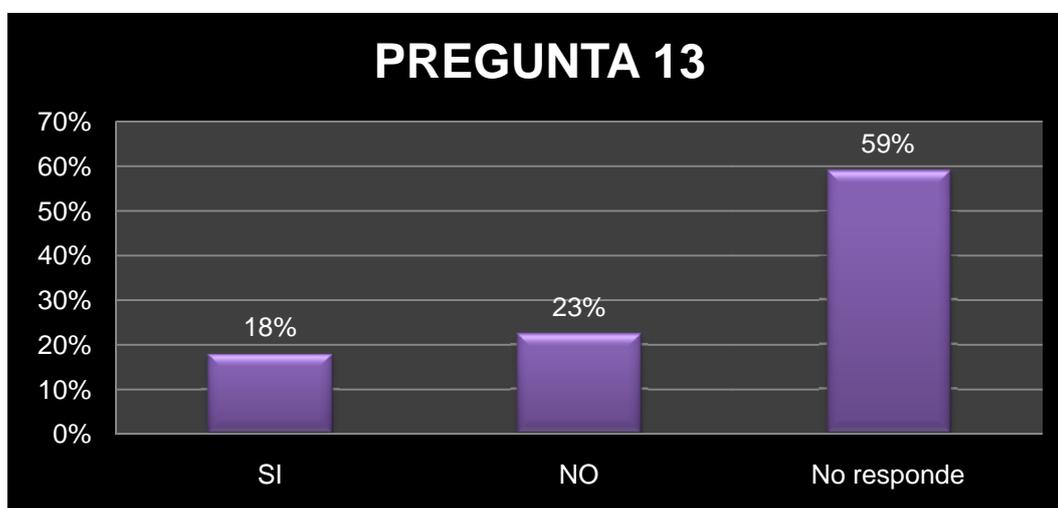
- 6 encuestados tuvieron acceso a los planos de la obra.
- 2 personas tuvieron acceso a la marca de los acabados.
- 9 personas accedieron a los materiales utilizados.

- 5 personas compraron la casa construida.
- 4 encuestados accedieron al cronograma de avance.
- 2 personas accedieron al diseño del inmueble
- Para concluir tan solo 8 personas tuvieron acceso total a la información del proyecto

13. Sintió confianza en su negociación para recibir el inmueble en las condiciones en las que le ofrecieron? (Acabados de construcción, calidad de materiales, etc)

Tabla 5.32: Confiabilidad cliente proveedor

Pregunta 13		
SI	70	18%
NO	88	23%
No responde	228	59%
TOTAL	386	100%



Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Corroborando el dato de la P10 se tiene un "cruce positivo con P13" porque no ha realizado ningún tipo de trámite por lo tanto no votan esta pregunta en su gran mayoría. De los votantes un 23% no tienen confianza en los materiales, esto se debe a que no hay claridad ni un buen canal de comunicación con los gestores de la construcción mismos que deben entregar todo tipo de información de la obra. Entre los comentarios se tiene:

- 10 encuestados tiene confianza en los materiales utilizados.
- 1 encuestado dijo que le inspiró confianza la escritura tipo compra venta.
- A 8 de los encuestados les inspira confianza la constructora por su experiencia y prestigio en el mercado.
- 3 personas dicen que confían en los acabados.
- 8 encuestados dicen que se cumplió con el contrato.
- 2 personas están descontentas por los acabados.
- 15 dicen que no cumplen lo previsto en el contrato.
- 8 Encuestados no tuvieron acceso a ninguna información lo que generó desconfianza.

14. ¿Si tiene alguna sugerencia por favor cítela a continuación?

Las sugerencias que los encuestados respondieron son las siguientes:

- Que se realice el proyecto con acabados de calidad 2 encuestados
- Que exista un ente regulador para que se cumpla con lo acordado 3 encuestados
- Que haya menos burocracia 3 encuestados
- Un encuestado propone que se realicen los trabajos con material ecuatoriano.
- Que se hagan diseños modernos 2 encuestados
- Que se haga una actualización total en la web del avance de la obra 1 encuestado.
- Explicar mas, que es un fideicomiso 1 encuestado
- Se debe trabajar con constructora de renombre 1 encuestado
- Deberían existir mayor facilidad para préstamos 4 encuestados
- Que se realice un buen trabajo 4 encuestados
- Que se cumpla con lo acordado 1 encuestado
- Hacer convenio con bancos 1 encuestado

5.8 RESUMEN DATOS OBTENIDOS

En conclusión se obtuvo que los encuestados en su mayoría tienen la intención de adquirir una vivienda debido a que más de la mitad viven arrendando un departamento o casa, denotando su preferencia por adquirir departamentos principalmente en el sector de la Mariana de Jesús, esto se debe a que las personas necesitan un lugar de fácil acceso

dentro de la ciudad, cerca del casco comercial con líneas de buses y todas las facilidades para su movilización que cada vez es más caótica en Quito.

Los encuestados coinciden en que es una buena época para adquirir una vivienda sobre todo por las facilidades y concesiones de tasas, pero mas aun porque sus ingresos familiares se encajaron en nuestro mercado meta (1,200 USD y 1,500 USD) evidenciando que cuentan con los suficientes recursos para adquirir un bien inmueble con las características del proyecto planteado, siendo asi que el común de los encuestados están dispuestos a pagar un valor de entre 56,000 USD y 68,000 USD rango importante para el proyecto ya que se ajusta al precio promedio de las viviendas del proyecto Clifford que es de 57.880,86 USD.

Es importante puntualizar que los encuestados desconocían del tema para lo cual se necesito de una explicación breve del Fideicomiso lo que genero un resultado positivo en la preferencia por adquirir una vivienda mediante dicha figura, debido a que los encuestados piensan que es la forma más segura para implantar proyectos inmobiliarios, sin embargo el principal motivo de preocupación al momento de adquirir una vivienda es el pago de la entrada así como también el pago de las cuotas mensuales.

Se observo que los encuestados al no disponer de un bien inmueble no tienen experiencia en créditos hipotecarios por lo que desconocen de dicho tramite, sin embargo con aquel mínimo numero de encuestados que lo han realizado manifestaron que el proceso es difícil debido al tramite legal de compra-venta pero sobre todo porque no se pudo realizar un seguimiento de avance de obra de la construcción, generando desconfianza en su negociación para recibir el inmueble en las condiciones en las que le ofrecieron, esto se debe a que no hay claridad ni un buen canal de comunicación con los gestores de la construcción ya que deben entregar todo tipo de información de la obra.

Finalmente se puede determinar que el levantamiento de información fue realizado de manera adecuada ya que ratificó la existencia de un mercado insatisfecho al que estará dirigido el proyecto planteado, convirtiéndose en nuestro mercado potencial, pero sobre todo nos da una visión real de las necesidades del mercado actual.

5.9 ANÁLISIS DE LA OFERTA¹⁰⁴

Para la realización del análisis de la oferta del mercado se han tomado como base de referencia los datos proporcionados por el área inmobiliaria del Banco Internacional.

5.9.1 Características de la Oferta en Quito

El análisis muestra el interés del comprador de adquirir casas más que departamentos. Sin embargo esta tendencia bien puede cambiar a futuro por la proliferación de edificaciones para departamentos, por la falta de espacios disponibles en la ciudad.

Los datos revelan que en la ciudad, el 56.2% corresponde a viviendas unifamiliares y un 34,8% a departamentos.

5.9.1.1.1 Entorno (Situación).

El sector inmobiliario que va muy de la mano del sector de la construcción, ha tenido una contracción durante los primeros meses del 2009. Esto no es sorpresa ya que los créditos hipotecarios también se han visto afectados disminuyendo un 30% comparado con los créditos concedidos en los últimos meses del 2008.

El número de proyectos detenidos aumenta en términos absolutos, y comparado con el total de proyectos con unidades disponibles sube de 1.6% a 6.6% - esto es 53 proyectos detenidos, mientras que el número de proyectos iniciados disminuye.

Ilustración 5.3: Status proyectos inmobiliarios en Quito

Status Proyectos	Sep-07	Sep-08	Feb-09
En marcha	448	567	677
Iniciados Nuevos	100	77	71
Detenido	9	31	53
Total general	557	675	801
% Detenidos	1.62%	4.59%	6.62%

¹⁰⁴ Datos obtenidos del área inmobiliaria Banco Internacioanal,2010.

Es así que en el periodo de Octubre 2008 a Febrero 2009 existen apenas 71 nuevos proyectos que han iniciado, comparado con cifras de periodos anteriores mayores a 100 proyectos nuevos iniciados.

Ilustracion 5.4: Detalle de proyectos segun sector en Quito

Iniciados Nuevos	Jan-07	May-07	Sep-07	Jan-08	May-08	Sep-08	Feb-09
Norte	33	23	21	19	13	23	24
Centro Norte	23	29	25	15	13	14	20
Valle los Chillos	8	37	20	20	17	16	11
Valle Cumbayá	12	24	15	14	10	6	6
Valle Calderón	6	9	10	8	4	6	6
Sur	6	6	4	5	4	10	1
Valle Pomasqui	3	3	5	2	2	2	2
Centro	2						1
Total general	93	131	100	83	63	77	71

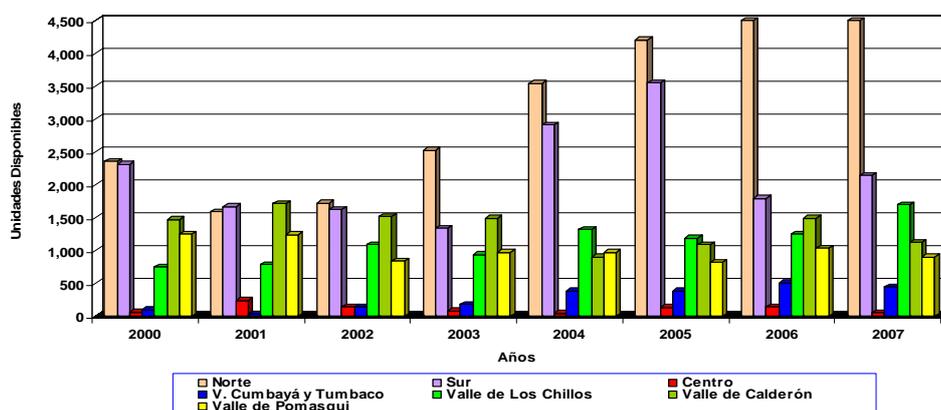
Claramente se puede observar que el número de proyectos iniciados en cada uno de los periodos viene disminuyendo llegando al segundo nivel mas bajo ahora en Febrero 2009. Dos de las zonas de mayor reducción en esta medición son el Valle de los Chillos y el Sur de Quito – este ultimo presenta apenas 1 proyecto nuevo que tiene 224 unidades de vivienda. Por otro lado, la zona que presenta aumento en nuevos proyectos es el Centro Norte de Quito.

Mirando el numero de proyectos en marcha – estos son los que fueron iniciados anteriormente y ahora están en plena obra – se observa un 19% de aumento en esta ultima medición pasando de 567 proyectos a 677. Las zonas de mayor aumento en numero de proyectos en marcha son el Valle de los Chillos y el Sur de Quito, lo cual puede explicar su reducción en numero de proyectos nuevos – existe unidades que aun no se venden.

Proyecto Marcha	Jan-07	May-07	Sep-07	Jan-08	May-08	Sep-08	Feb-09
Centro Norte	96	104	121	141	143	128	147
Norte	75	89	102	117	135	135	171
Valle los Chillos	38	44	78	92	102	113	142
Valle Cumbayá	41	46	63	76	83	86	86
Valle Calderón	20	24	33	42	48	44	55
Sur	22	24	26	29	33	34	45
Valle Pomasqui	18	19	18	22	21	21	24
Centro	5	7	7	7	6	6	7
Total general	315	357	448	526	571	567	677
% Variacion		13.3%	25.5%	17.4%	8.6%	-0.7%	19.4%

El Sur de Quito parece que esta llegando a un punto de saturación ya que el número de proyectos iniciados ha sido de un dígito y tiene 45 proyectos marcha – con 2596 unidades disponibles de las cuales 224 son de un nuevo proyecto y 2,372 en marcha.

Ilustración 5.5: Oferta inmobiliaria disponible

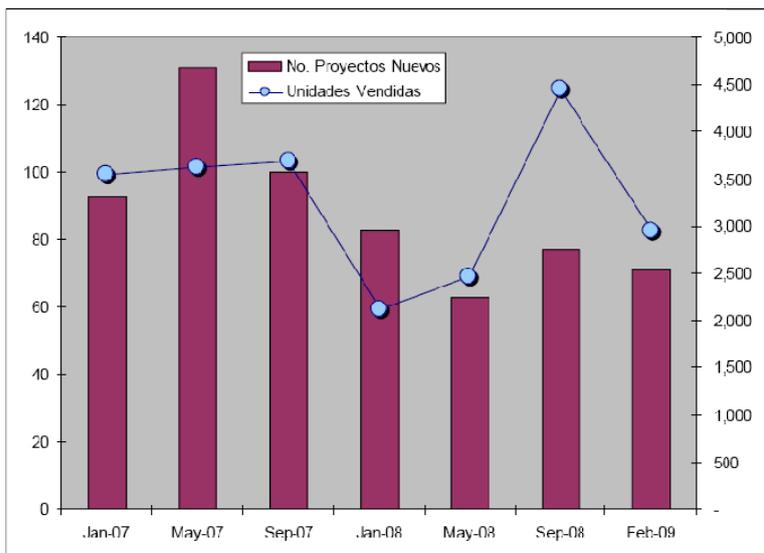


Fuente: INEC

Esto refleja que el mayor número de proyectos inmobiliarios se encuentran en la zona Norte de Quito y en menor proporción en el centro y valles de la ciudad, lo que indica que el sector en donde se localizaría el proyecto tendría una fuerte competencia al ser un sector altamente comercial.

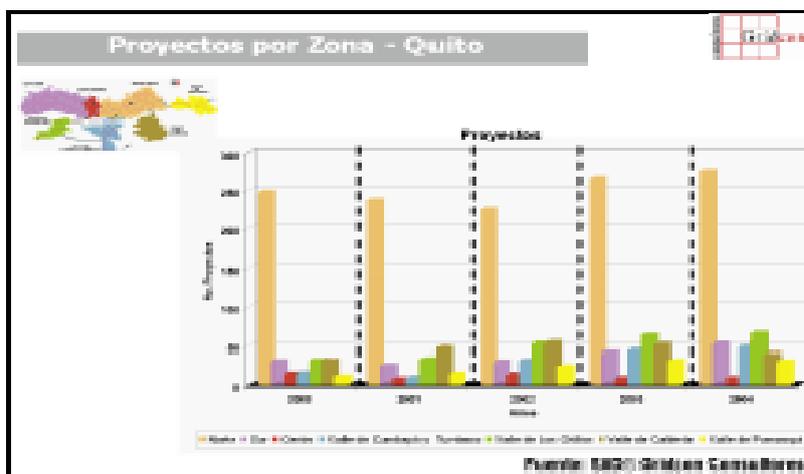
Al realizar mediciones periódicas de la oferta de vivienda, podemos cuantificar el número de unidades que se vendieron, desagregando por zona e incluso sector económico.

Ilustración 5.6: Unidades vendidas en Quito durante el periodo 2007-2009



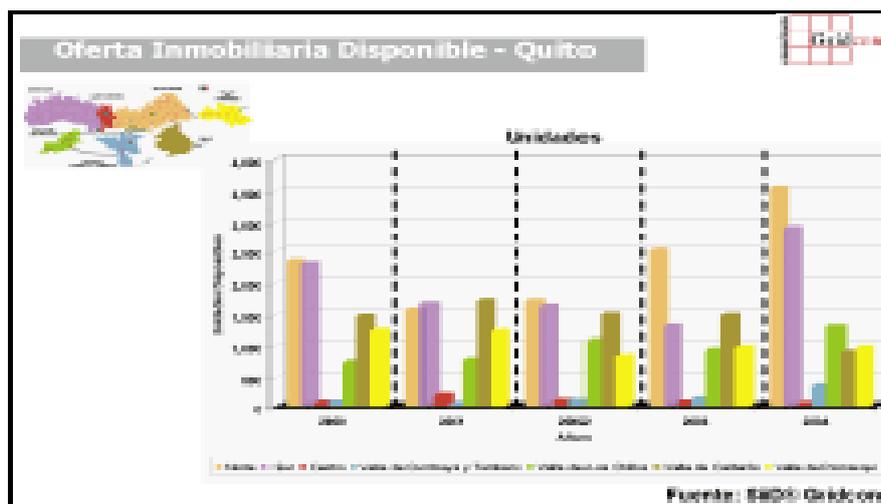
Con los resultados de las *tablas #5.33, 5.34, 5.35*), de las zonas de la ciudad, se observa que:

Tabla 5.33: Proyectos por zonas en Quito



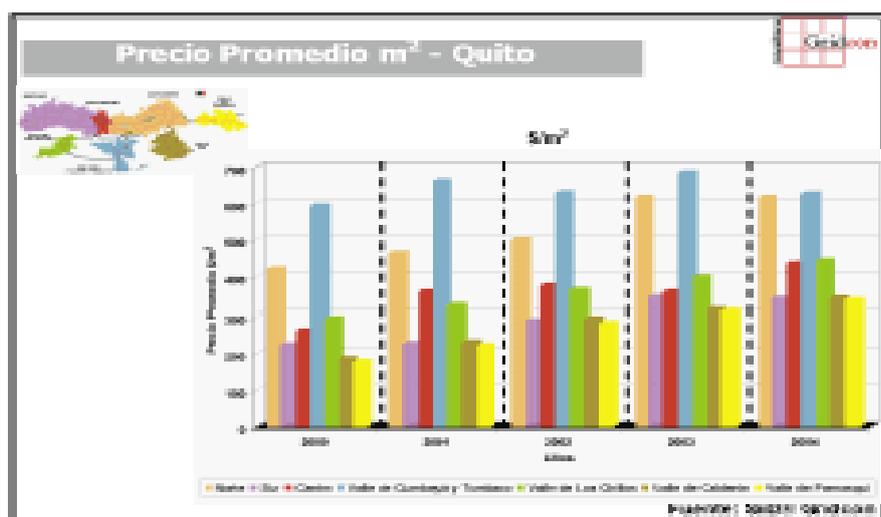
Fuente: Datos estadísticas Gridcom, Revista El Portal 2010.

Tabla 5.34: Oferta Inmobiliaria disponible en Quito por zonas



Fuente: Datos estadísticas Gridcom, Revista El Portal 2010.

Tabla 5.35: Precio promedio por m² según las zonas en Quito



Fuente: Datos estadísticas Gridcom, Revista El Portal 2010.

- La Zona Norte de Quito se consolida como la de mayor preferencia para los constructores y allí se concentra el 53% de los proyectos inmobiliarios de la ciudad.
- El aumento de la disponibilidad de vivienda en los valles de Cumbayá - Tumbaco y Los Chillos y, el efecto de la disminución que se ha producido en los valles de Calderón y Pomasqui.

- La variación en la escala de precios por m² en las zonas periféricas de Quito mientras que los precios en el Valle de Cumbayá - Tumbaco, que históricamente han sido los más altos, presentan disminución para el último año y son igualados por la Zona Norte.

Las variaciones que se producen en el mercado se deben a que cada vez se presentan cambios de mayor frecuencia en las tendencias, obligando al constructor a determinar con mayor precisión dichos cambios, lo que hace a la acción comercial y de ventas cada vez más competitiva.

5.9.1.1.2 Análisis de la oferta competitiva¹⁰⁵

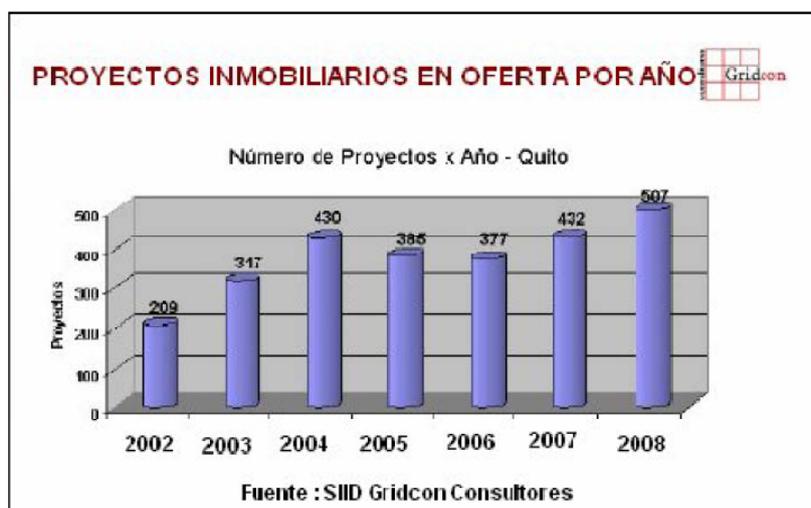
Indiscutiblemente el norte de Quito continúa siendo la zona de mayor preferencia para los potenciales compradores y en la cual, la oferta cuenta con un amplio abanico de alternativas lo que se manifiesta en el volumen de proyectos presentados en el último Salón de la Vivienda. La oferta de proyectos nuevos lanzados en el Salón de la Vivienda para el casco urbano de la ciudad, se concentra en 87% para la zona norte, frente a las zonas sur y centro.

Ilustración 5.7: Participación de proyectos nuevos en el Salón de Vivienda en Quito



Este análisis estará basado en el estudio de la oferta competitiva; se concentrará en los costos y calidad de los bienes actualmente ofertados en el mercado de viviendas de la ciudad de Quito. Es importante señalar que solo se tomarán en cuenta aquellos proyectos habitacionales que actúan directamente sobre nuestro mercado meta.

¹⁰⁵ Datos obtenidos del área Inmobiliaria Banco Internacional, 2010.

Gráfico N° 3: Proyectos inmobiliarios en oferta por año(Quito)

Dichos datos han sido obtenidos del área inmobiliaria del Banco Internacional y hacen referencia a varios constructores destacados.

1. Naranjo Ordóñez

Constructora fundada en 1985, misma que tiene a su haber, 65 obras realizadas y aproximadamente 160.000 metros cuadrados construidos, Actualmente dicha empresa ha tenido algunos problemas financieros.

Entre sus principales obras, podemos citar las siguientes:

- Conjunto Albuquerque
- Conjunto Arízaga
- Conjunto Lugano
- Conjunto Prado Verde
- Edificio Montreal
- Conjunto Troguen
- Edificio Montreux
- Edificio Málaga
- Urbanización Prados de Cumbayá
- Edificio Cipriani 30

Actualmente se encuentra desarrollando nuevos proyectos inmobiliarios dentro de los cuales se ha seleccionado los proyectos que se asemejan al planteado así tenemos:

Tabla 5.36: Proyectos Naranjo Ordoñez

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCIÓN	DETALLE			ACABADOS	COSTOS
NARANJO ORDOÑEZ	RINCÓN DEL BOSQUE	Junto al Centro Comercial el Bosque	Departamentos	2 dormitorios	79 m2	Áreas verdes	\$69,000.00
				3 dormitorios	99 m2	diseño de vanguardia	
	LIVORNO	Sector parque la Carolina	Departamentos	1 dormitorios	44m2 - 88m2	juegos infantiles	\$39600 - 79200
				2 dormitorios	133 m2	gimnasio equipado	
				3 dormitorios	266 m2	area de BBQ	
	CUMBRES DEL MORAL	Monteserrín redondel Av de los Granados	Departamentos	2 dormitorios	76m2 - 97m2	terraza comunal	\$210,400.00
3 dormitorios				108m2 - 135m2	juegos infantiles		
					Piscina	Desde	
					gimnasio equipado	\$ 74.866 - \$137.515	
					areas verdes		

Fuente: Naranjo Ordoñez

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

2. CR Constructora

Constructora fundada en 1991, misma que tiene a su haber, 21 obras realizadas y aproximadamente 105.000 metros cuadrados construidos.

Entre sus principales obras, podemos citar las siguientes:

- Edificio María Gabriela
- Edificio Baviera
- Edificio Bizancio
- Edificio Montelimar I

- Edificio Torre Piazzara
- Edificio Montelimar II
- Edificio Torre Cariari
- Torres Bosmediano
- Torres Japón
- Edificio Piazza Toscana
- Edificio Torre Checoslovaquia
- Edificio Noruega
- Edificio Argentum31

3. Construfuturo S.A.

Construfuturo fue creada como una empresa de construcción con un aspecto integral de mercadotecnia en la financiación de inversiones. Construfuturo ha participado en proyectos de todo el Ecuador. Hasta la fecha, han sido parte del desarrollo de más de 122.000m², que ha sido dividido en proyectos comerciales, residenciales, industriales y vacacionales.

Tabla 5.37: Construfuturo S.A.

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCIÓN	DETALLE	ACABADOS	COSTOS
CONSTRU FUTURO	STANTON PLAZA	Av. Reina Victoria y la Pinta	Locales comerciales	Acabado de primera	\$33,000.00
			5 planta baja 40 - 94.57 m ²	Ascensor de alta velocidad	
			4 mezanine	gas centralizado	
			Departamentos	agua caliente centralizada	
			1 dormitorio 58.49 m ²	guardianía	\$43,000.00
			2 dormitorio 88.67 m ²	áreas comunales	\$67,000.00
			3 dormitorio 125.92 m ²	bodega para cada departamento	\$96,000.00
				3 subsuelos para parqueaderos	
				camara de seguridad y de la entrada	
				Oficinas	ático zona común
A 68.51 m ²	digital acceso a áreas comunales				
B 90.70 m ²					
C 119.20 m ²					

Fuente: Construfuturo

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

3. Urbicasa

Por más de 25 años esta empresa ha contribuido al desarrollo de la capital con proyectos inmobiliarios diseñados desde una óptica de comodidad, practicidad y funcionalidad

Con más de 800 unidades habitacionales como currículum, han cubierto las necesidades de construir viviendas acordes a las exigencias del mercado.

Trayectoria Inmobiliaria

- 2000 - 2009
 - Grand Victoria
 - Mansión Plaza
 - Los Girasoles
 - Ramada del Pinar I, II, III
 - Las Cumbres I al X
 - Terrazas del Condado I al V
 - Mirasol I y II
 - Vista Alegre
 - Conjunto Las Orquideas

- 1990-1999
 - Condado Plaza Torre A
 - Conjunto Portal de la Acacias
 - Edificio Génesis

- 1983-1989
 - Conjunto Colina Campestre
 - Conjunto El Portal del Bosque
 - Edificio Karolina Plaza
 - Edificio Amazonas Park I y II
 - Edificio Karolina 2000

Tabla 5.38: Urbicasa

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCION	DETALLE	ACABADOS	COSTOS
URBICASA	GRAND VICTORIA	Calle Austria N34-30 y Checoslovaquia (Sector la Carolina)	Suites	Edificio inteligente de 10 pisos	Financiamiento 30% de entrada 70% banco Costo \$63,600.00
			A 46m2 -50m2	acabados de primera	
			B 57m2 - 64m2	seguridad con tecnología de punta	
			Departamentos	gas centralizado	
			2 dormitorio 88m2 - 95m2	2 ascensores de alta velocidad	
			3 dormitorio 116m2 - 162 m2	cableado estructurado	
	internet banda ancha y telefonía ip				
	Lavandería				
	Salon comunal				
	guardiania 24 horas				

Fuente: Urbicasa

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

4. RFS Ribadeneira E.S Constructora

Desde 1970 la Constructora Ribadeneira F.S. se ha destacado por la importancia de sus proyectos. La empresa ha tenido una larga trayectoria con clientes satisfechos por su calidad, técnica constructiva, seriedad y cumplimiento de sus obras. Ha sido pionera e innovadora en diseño y detalles que han marcado la diferencia.

Trayectoria Inmobiliaria

- Neoquen
- Torre Lomas Sur
- Torre Lomas Norte
- Swiss Plaza
- San Lucas

Entre sus nuevos proyectos tenemos:

Tabla 5.39: RFS Rivadeneira E.S. Constructora

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCIÓN	DETALLE	ACABADOS	COSTOS		
RFS RIBADENEIRA F.S. CONSTRUCTORA	Edificio Samoa	Av. Republica de el Salvador y Moscu	Suites		seguridad permanente y monitoreo	Financiamiento	
			1 dormitorio	58m2	puertas de ingreso con sistema magnetico		20% entrada
			Departamentos		sistema de gas centralizado		10% entrada
			2 dormitorios	79 - 84 m2	generador eléctrico terraza comunal		70% banco
				3 dormitorios	133 m2		
	San Lucas	Paul rivet y Av coruña (Iglesia de la Paz)	Oficina	80m2 - 87m2		Financiamiento	
			Suites		seguridad permanente y monitoreo		14 meses reserva 10%
			1 dormitorios	56m2 - 86m2	puertas de ingreso con sistema magnetico		30% cuotas hasta junio 2010
			Departamentos		sistema de gas centralizado		60% banco
			2 dormitorios	144 m2	generador eléctrico terraza comunal		Costo
3 dormitorios			283 m2		\$40,300.00		

Fuente: RFS Ribadeneira

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

5. Tamayo & Asociados Constructores

Esta empresa realiza actividades desde 1967, posee una amplia y reconocida experiencia en el desarrollo, promoción, construcción y comercialización de proyectos inmobiliarios. Sus proyectos se caracterizan por ser sobrios pero muy elegantes, bien ubicados, fáciles de rentar y de alta calidad, por eso tienen una gran acogida en el Mercado.

Proyectos Realizados

- Torres Cantabria
- Apartamentos Torremolinos II
- Apartamentos Torremolinos I
- Apartamentos Aranjuez II
- Apartamentos Aranjuez I
- Edificio Alicante

Proyectos Nuevos

Tabla 5.40: Tamayo y Asociados Constructores

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCIÓN	DETALLE	ACABADOS	COSTOS
TAMAYO & ASOCIADOS CONSTRUCTORES	Torre Navarra	Calle Iñaquito a 100 m de la Av. NNUU	locales comerciales 54.26 m2 Departamentos 1 dormitorios 2 dormitorios 78.92 - 92.08 m2 3 dormitorios 92.08 - 106.91 m2	parqueaderos Bodegas lavandería y secadero independiente sistema de gas centralizado sala de eventos sociales baño turco e hidromasaje juegos infantiles ubicación confort y calidad	\$66,600.00 67900 - 79200 83000 - 92500

Fuente: Tamayo & Asociados Constructores

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6. Proinmobiliaria

Líder en el mercado ecuatoriano ya que tiene más de 37 años de experiencia, esta empresa no solo se encarga de la construcción de proyectos inmobiliarios sino de la comercialización y promoción de la misma, muchos de los constructores independientes buscan a esta empresa como medio de venta para sus proyectos

Actualmente Proinmobiliaria ofrece los siguientes proyectos

Tabla 5.41: Proinmobiliaria

CONSTRUCTOR	PROYECTO	DIRECCIÓN	DETALLE	ACABADOS	COSTOS
PROINMOBILIARIA	Edificio Monticello	Placido Camaño y San Ignacio	Departamentos 1 dormitorios 52 - 132 m2 2 dormitorios 3 dormitorios	Edificio inteligente gas y agua caliente centralizada	\$49,244.00
	Suiza	Suiza y Norega A	Departamentos 1 dormitorios 72 - 144 m2 2 dormitorios 3 dormitorios	acabados de primero gas y agua caliente centralizados excelente ubicación instalaciones para TV por cable telefono e internet	\$77,955.00

Fuente: Proinmobiliaria

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

7. Cueva & Cueva Ingenieros S.A.

El dos de agosto del año dos mil, se constituyó esta compañía y a partir de este año se ha convertido en uno de los principales referentes del sector de la construcción objeto de este análisis. Su presidente es el Sr. Hernán Cueva.

Sus proyectos más recientes desarrollados en esta zona son:

- Edificio Norden
- Edificio Zenn

Otras obras de importancia desarrolladas por esta compañía son:

- Participación en la Universidad Simón Bolívar
- Trabajo de Alcantarillado y Agua Potable del Conjunto Residencial y Country Club Los Arrayanes
- Trabajo de Alcantarillado y Agua Potable del Conjunto Residencial Urabá 2

- Participación en la construcción del Hotel Akros32

8. Uribe & Schwarzkopf

Uribe & Schwarzkopf es una compañía con más de treinta años de experiencia en la planificación y construcción inmobiliaria, tanto en el Ecuador como en otros países del mundo. Su nombre es sumamente reconocido y se caracterizan por desarrollar proyectos de construcción para diversos segmentos de mercado.

En cuanto a los proyectos desarrollados en la zona de estudio podemos mencionar:

- Edificio Bolivar (1973 – 1974)
- Edificio Doral de la Carolina (1982 – 1983)
- Edificio Artigas (1983 – 1984)
- Edificios Jockey Club (1985 – 1987)
- Edificio Doral Almagro (1984 – 1985)
- Edificio Scandinavia (1984 – 1985)
- Conjunto Habitacional Torres del Norte (1984 – 1985)
- Edificio Terranova (1986 – 1987)
- Edificio La Fontana (1994)
- Edificio Plaza Real (1996 – 1998)
- Hotel Dann Carlton (1996 – 1998)
- Edificio Monteloma (1998)
- Edificio Ardres Plaza (2001 – 2002)
- Edificio Murano Plaza (2003 – 2004)
- Edificio Vista Grande (Av. González Suárez)
- Hotel Le Parc (Av. República de El Salvador)

Actualmente se encuentra ejecutando los siguientes proyectos

Tabla 5.42: Uribe & Schwarzkoft

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCION	DETALLE	ACABADOS	COSTOS	
URIBE & SCHWARZKOFI	Fideicomiso Parque Real Pino	Av. 6 de diciembre gaspar Villarroel	Departamentos	servicio de internet control de seguridad Sistema computarizado	\$40,310.00	
			1 dormitorios	alarma contra incendio	\$52,500.00	
			2 dormitorios	areas verdes	\$72,345.00	
			3 dormitorios	sensores de iluminacion	\$83,727.00	
	Plaza Arts	Av. 6 de diciembre portugal esquina	4 dormitorios	amplias zonas de parqueo		
			Locales comerciales 29 - 57 m2	ampli hall de ingreso acabados de lujo	52740 - 96050	
			Oficinas 29 - 57 m2	edificio inteligente agua caliente 24 horas ascensores de ultima tecnologia		
			Departamentos	salon comunal Ginmasio	53835 - 105910 \$155,890.00	
	Ritz Plaza Torre Norte	Av. 6 de diciembre gaspar Villarroel	1 dormitorios 48 - 89 m2	spa en terraza	\$209,185.00	
			2 dormitorios 131 m2	sistema de seguridad con circuito cerrados		
			3 dormitorios 171 m2	guardiania 24 horas estacionamiento de visitas		
			Locales comerciales 39 - 90 m2	cerca de centros comerciales, financieras y recreativos	63504 - 148341	
Plaza Milano	La Floresta	Suites 40 - 71 m2	privacidad independencia de suites Elegancia	43659 - 79049		
		Departamentos 40 - 71 m2	calidad y servicio			
		Locales comerciales 25 - 42 m2	lujoso hall de entrada acabados de primera	44625 - 85607		
			Departamentos 41 - 92 m2	edificio inteligente sistema centralizado de agua caliente	37453 - 91770	

		Parqueaderos bodegas	ascensores de ultima tecnología salon comunal sistema de seguridad con circuito cerrado guardiana 24 horas estacionamiento de visitas	\$8,000.00 \$1,500.00
Isabella Plaza	Av. Isabel la Católica y Madrid	locales comerciales Departamentos 1 dormitorios 2 dormitorios 3 dormitorios	edificio inteligente acabados de lujo sistema de optimizacion de luces camara de transformacion Generados gas centralizado agua caliente 24 horas sistema de seguridad	\$113,981.00 \$41,034.00 \$68,030.00 \$81,743.00
Plaza Colon 2	Av. Colon y 9 de octubre esquina	Departamentos 1 dormitorios 2 dormitorios 3 dormitorios Oficina 67 - 83 m2	Acabados de primera amplias zonas de estacionamiento en sotanos sistema central de computadoras en red control de seguridad computarizado para ingreso servicio de iterenet sistema de optimizacion energetica sensores de funcionamiento de iluminacion alarmas y seguridades contra incendios	\$50,649.00 \$71,964.00 \$81,505.00 60300 - 75600
Plaza Cordero	Luis Cordero y 9 de Octubre	Departamentos 1 dormitorios 39 m2 2 dormitorios 65 m2	sistema de optimizacion de luces camara de transformacion Generados gas centralizado agua caliente 24 horas sistema de seguridad	Financiamiento 40% 14 cuotas mensuales 60% 15 años plazo \$37,668.00 \$60,081.00

Fuente: Uribe & Schwarzkoft

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Adicionalmente se tomo en cuenta a constructores privados que son nuevos en el mercado y que nos ofrecen alternativas de edificios acordes al proyecto:

9. A & G Constructora

Tabla 5.43: A & G Constructora

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCION	DETALLE	ACABADOS	COSTOS
A & G CONSTRUCTORA	Bari Torre	Pasaje el porvenir y calle Telegrado	Departamentos 1 dormitorios 74 m2 - 96 m 2 2 dormitorios 3 dormitorios	agua caliente gas centralizado alarmas y sistemas contra incendios ascensor mitsubishi guardianai permanente area de BBQ acabados de primera ampliar areas comunales generador eléctrico	\$ 80,00

Fuente: A & G Constructora

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

10. Ing. Josvar

Tabla 5.44: Ing. Josvar

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCION	DETALLE	ACABADOS	COSTOS
ING. JOSVAR	Edificio melissa II	La pinta y Amazonas junto consulado españa	Suites 1 dormitorio 48 m2 2 dormitorios 69 m2 Locales comerciales 65 - 72 m2	parqueaderos Bodegas gas y agua caliente centralizados generador de energía ascensor de ultima generacion	\$42,000.00 \$32,000.00

			Departamentos		instalaciones de TV por cable e internet	
			2 dormitorios	80 m ²	areas comunales	
			3 dormitorios	94 m ²	gimnasio	\$65,000.00
			Oficinas			\$31,000.00

Fuente: Ing. josvar

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

11. VS Promotores Inmobiliarios

Tabla 5.45: Promotores Inmobiliarios

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCIÓN	DETALLE	ACABADOS	COSTOS
VS PROMOTORES INMOBILIARIOS	Tirrena	Av. Diciembre 6 y Bodero Whimper	Departamentos	edificio inteligente	
			1 dormitorios 51 - 132 m ²	vista privilegiada	\$67,000.00
			2 dormitorios	areas comunales	
			3 dormitorios	2 ascensores	Financiamiento
				1 montacargas	20% entrada en 11 meses
				gas centralizado	80% banco
				acabados de primera	

Fuente: Promotores Inmobiliarios

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

12. GSF Arquitectos

Tabla 5.46: GFS Arquitectos

CONSTRUCTORA	PROYECTO	DIRECCIÓN	DETALLE	ACABADOS	COSTOS
GSF ARQUITECTOS	Lizziantus	Av. Republica del Salvador N34 - 165 y Suiza	Departamentos	Ascensor	
			1 dormitorios 69m ²	parqueadero para visitas	
			2 dormitorios 92m ²	sistema centralizado	\$49,750.00
				gas centralizado	\$67,924.00

			3 dormitorios	106m2	sala de eventos sociales area bbq parqueaderos cubiertos instalaciones de TV cable Internet	\$89,645.00
--	--	--	---------------	-------	---	-------------

Fuente: GSF Arquitectos

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Referente a los cuadros estadísticos anteriores se puede concluir que:

- Las constructoras ofrecen al mercado demandante dentro de sus proyectos locales comerciales desde 29m2-94m2, departamentos desde 40m2 a 283m2 con 2 o 3 dormitorios y suites con áreas desde 40m2 a 64m2.
- Los costos de dichos inmuebles oscilan para locales comerciales desde \$33,000 a \$148,000 y para los departamentos y suites entre \$37,668 a \$210,400 esto dependerá de los metros de construcción, del sector y del proyecto al que pertenezca.
- Dentro del financiamiento las constructoras por lo general se manejan con un porcentaje de entrada o reserva que puede ser financiamiento hasta un año y la diferencia a través de entidades bancarias o financiamiento directo hasta un plazo máximo de 15 años.
- Todos los edificios de los distintos proyectos cuentan con acabados de primera, ascensor, gas centralizado, agua caliente, guardianía, áreas verdes y parqueaderos, estas generalidades tendrán todos los edificios que estén dirigidos según las necesidades de un sector económico medio alto

5.9.2 Análisis de los proyectos ejecutados a través de un Fideicomiso¹⁰⁶

Se ha tomado como nuestra competencia más directa a la Constructora Uribe & Schwarzkopf debido a que se ha destacado con proyectos inmobiliarios mediante la figura de Fideicomiso.

¹⁰⁶ Datos obtenidos del area Inmobiliaria Banco Internacional, 2010.

Conforme con la tabla #23 (*Anexo 4, Detalle de los proyectos inmobiliarios ejecutados por la Constructora Uribe & Schwarzkopf*). Los proyectos relevantes que se consideran competencia son aquellos edificios de lujo, y que se han ejecutado mediante Fideicomiso Mercantil y que han tenido un gran éxito, respecto a las áreas ofrecidas, se ha considerado aquellos edificios con departamentos no mayores a 300 m².

De la tabla #24 (*Anexo 5, Características principales de la competencia directa*), se puede resumir que la competencia directa (viviendas tipo medio residencial- residencial) presenta las siguientes características comunes:

- Los edificios constan de un promedio de 65 a 70 departamentos cada uno.
- Tienen de dos a cuatro habitaciones.
- Las viviendas cuentan con 2 o 3 baños.
- Los metros de construcción abarcan un rango de 75 a 300 m²
- El valor agregado de estos departamentos esta dado por:
 - Ubicación.
 - Metros de construcción.
 - Habitaciones.
 - Albercas.
 - Áreas recreativas.
 - Puestos de seguridad.
 - Financiamientos directos.
 - Instalaciones subterráneas.
 - Área de Estacionamiento para visitantes.
 - Cochera para un auto o más.
 - Calles o avenidas amplias.
 - Gimnasio.

El valor agregado de estas viviendas se resume en: seguridad, confort y diseño arquitectónico.

5.9.3 Análisis de precios en la zona Norte de Quito¹⁰⁷

Para realizar este apartado se tomó como punto de referencia la información de algunos de los proyectos ejecutados por la Constructora Uribe & Schwarzkopf los cuales son de mayor categoría en la zona, así como los de mayor preferencia (Plaza Colon, Parque Real y Torre Alta) y que han sido ejecutados a través de Fideicomiso Inmobiliario.

Según la tabla #25 (*Anexo 6, Comparativo de precios en la zona norte de Quito*) se observa que en el valor por m² no se consideran parqueos, ni terrazas, así tenemos que el precio promedio mínimo del mercado por m² es de \$679 y llegando a un máximo de \$970. Es importante recalcar que el precio dependerá de la ubicación privilegiada del terreno en el que se construirá el proyecto, al igual que irá en función del tamaño de departamento a adquirir.

Hasta ahora los precios en la zona norte de Quito están determinados por los proyectos anteriores, sin embargo hay que destacar que dichos edificios poseen las condiciones normales de viviendas de tipo medio residencial - residencial, por ejemplo Parque Real cuenta con espacios recreativos, sala comunal entre otros, al igual que posee una estratégica ubicación cerca de centros comerciales, lo que lo hace unos de los más cotizados en la zona y eleva sus costos.

Adicionalmente se refleja que el precio promedio de venta dentro de la ciudad de Quito para un sector medio – alto es de entre \$35,000 a \$100,000, dato que entrarían dentro de lo estimado para el estudio.

Los precios más elevados encontramos en los proyectos de mejor ubicación dentro de la ciudad, se puede suponer que son superiores por el costo del terreno, ya que mientras estén más cerca de la ciudad más elevados son sus precios. Al contrario ocurrirá con los departamentos más alejados de la ciudad, los cuales presentaran menores costos.

Siempre y cuando los proyectos que se realicen ofrezcan a los compradores servicios extras y atractivos como albercas, seguridad y otros valores agregados, que denoten un mayor estatus social, los costos de los lotes y los departamentos pueden elevarse. La ubicación del terreno escogido es decisiva a la hora de comercializar el proyecto.

¹⁰⁷ Datos obtenidos del area Inmobiliaria Banco Internacional, 2010.

5.9.4 Análisis de la oferta futura (tipo media residencial) ¹⁰⁸

La constructora Uribe & Schwarkopf es responsable de los proyectos Plaza Colon, Plaza Colon 2, Torre Alta y Parque Real. Los cuales han sido proyectos con mucho éxito en ventas que en menos de dos años han vendido más de 200 departamentos de tipo medio residencial y residencial. De esto se puede deducir su conocimiento en gustos y preferencias en el mercado de viviendas de la ciudad de Quito. (*Anexo 7, Tabla # 26: proyectos a futuro de la constructora Uribe & S.*)

Es importante observar el enfoque que se dirigen con sus proyectos futuros que en su mayoría está constituido por departamentos de tipo residencial y medio residencial en la zona Norte de Quito, que si bien es cierto no se encuentran específicamente en la ubicación exacta del proyecto en estudio; también es cierto que la cercanía de estos proyectos al mismo da un indicio del mercado futuro de la zona.

De acuerdo a la experiencia de dicha constructora en esta zona hay mucha demanda de viviendas tipo media residencial - residencial, ya que una vez terminados estos proyectos pretenden realizar otros proyectos dirigidos al mismo sector de la población.

5.9.5 Oferta consolidada

Para la oferta se tomó como referencia datos de una constructora de gran éxito en el mercado, así se puede definir lo que el constructor debe ofrecer para satisfacer las necesidades de la demanda potencial.

Ubicación:	Zona Norte de Quito
Departamentos:	60 a 150
Número de habitaciones:	2 a 4
Numero de baños:	2 a 3
M2 de construcción:	75 a 300 m2
Valor m2:	\$679 - \$970
Precio x departamento:	\$35,000 – \$75,000

¹⁰⁸ Datos obtenidos del area Inmobiliaria Banco Internacional, 2010.

Características:	ubicación, áreas recreativas, diseño arquitectónico, guardianía, instalaciones subterráneas, parqueaderos, gimnasio entre otras.
Valor agregado:	seguridad, confort, diseño arquitectónico y financiamiento

Una vez analizada la información anterior se toma en cuenta los siguientes datos de la competencia: *(Anexo 8, Tabla # 27: Oferta Competencia)*

La oferta con el proyecto Edificio Clifford es de 30 departamentos lo que da como resultado **1,745** departamentos siendo esta la oferta global que está encaminada con los datos del proyecto.

5.9.6 Estrategia Comercial

La comercialización del proyecto estará a cargo de la empresa constructora. La estrategia comercial está basada en las siguientes herramientas comerciales:

- Vallas publicitarias ubicadas en el terreno y principales avenidas de la ciudad
- Departamento modelo, que posibilite una visualización completa de los acabados, áreas y distribución.
- La publicidad se la realizara a través de prensa, portal inmobiliario y revistas seleccionadas acorde al target
- Se realizara una venta directa
- Contara con material de apoyo como brochure de lujo

5.9.7 Demanda insatisfecha.

Con el dato de la demanda que es de **10,453** familias que se encuentran dentro del mercado potencial y después de realizar la investigación de mercado se determinó que **2,326** familias son la demanda potencial del proyecto, utilizando la información obtenida del proyecto Clifford. El dato de la oferta que se encuentra encaminada al proyecto es de **1,745** departamentos realizados con Fideicomisos incluyendo el proyecto del edificio Clifford, esta información permite determinar la demanda insatisfecha que es de **581**

familias en la ciudad de Quito y la demanda insatisfecha en dólares tomando en cuenta un precio promedio de 57,880.86 USD es de **33'628.779,66 USD**.

El proyecto Clifford únicamente atenderá a 30 familias ya que será su mercado objetivo que en dólares se traduce a 1'910.068.38 USD.

5.9.8 Estrategia de Ventas

Dentro de las estrategias que se utilizaran para atraer a nuestro clientes potenciales están:

- Exterior Vallas

Se empleara vallas que generen expectativas en los clientes potenciales. El objetivo de esta acción publicitaria es el de dar a conocer el proyecto para concretar ventas. Es importante que los posibles clientes conozcan donde se encuentra el Proyecto Clifford y que a su vez sea fácil encontrarlo por los visitantes

Se esta disenando una valla iluminada de 8 metros de ancho por 4 metros de alto que consta el nombre del proyecto y los teléfonos del contacto, asi como una foto conceptual del publico objetivo

Tambien se instalara un rotulo de lana de 4 metros de alto por 2 metros de ancho en el terreno a construirse

- Revistas

Las revistas son un medio convencional muy interesante e indispensable en esta industria. Se realizaran publicaciones en las revistas El Portal Inmobiliario y en Inmobilia. Analizando la situación de las ventas y departamentos disponibles , las publicaciones en todas las ediciones de cada una de ellas durante los primeros meses de comercialización del proyecto. A medida que la disponibilidad de casas disminuya la cantidad de publicaciones disminuirá

Analizando los gustos del segmento de mercado objetivo también se realizaran insertos en revistas de interés general

- Marketing Directo

Se empleara la técnica de mailing y la pagina web interactiva. La idea de esta no es que sea un instrumento promocional, sino que llegue a ser una pagina informativa y practica, donde el cliente al ingresar a pueda conocer todos los atributos y beneficios que tienen los proyectos e inclusive acceder a un tour virtual de las viviendas. Otro aspecto interesante que puede manejarse con la pagina web es el medio informativo y de comunicaciones con los clientes en lo que respecta por ejemplo avances de obra, nuevos proyectos, servicios etc.

Estas herramientas tendrán el objetivo de reforzar el trabajo de la fuerza de ventas. Se emplearan flyers y material informativo como trípticos incluidos en estados de cuenta de las tarjetas de crédito mas utilizadas por el segmento objetivo o revistas posicionadas en los estratos mas altos

- Relaciones publicas

La meta de las relaciones publicas será los de conseguir aparecer sin costo en medios masivos de prensa escrita y radio. En tal sentido busca participar como auspiciador en teletones o campanas.

- Ferias

El proyecto participara en el Gran Salon de la Vivienda cuyos propósitos son: impulsar ventas, dar a conocer el proyecto, investigación de la competencia , imagen de marca, relaciones sociales, oportunidades de nuevos negocios.

5.9.9 Estrategias Competitivas

A continuación se establece el grupo de tácticas que deberá se llevara a cabo en el proyecto:

- Mejorar la calidad se buscara la mejora de los insumos que forman parte del producto final asi como ofrecer una gama variada de las mismas por ejemplo: brindar al cliente la posibilidad de elegir la grifería de su casa de entre las 3 lineas mas exlcusivas y de alta calidad del mercado

- Contratación de equipo profesional con experiencia en el mercado
- Aplicación de un nuevo sistema de manejo e incentivos para los vendedores para alcanzar el incremento de las ventas y medidas de tiempo
- Fortalecer las estrategias de promoción destinando un valor para que sean distribuidos entre publicidad y promoción de ventas
- Acceso libre para los clientes del avance de obra y de la estructura financiera del mismo de manera periódica

5.9.10 Campaña Publicitaria

El mensaje que se quiere proyectar tiene por objeto engendrar en los clientes potenciales la convicción de que ya es tiempo de pensar prioritariamente en su bienestar personal actual y futuro. Estaría además acompañado de especificaciones técnicas que propongan una residencia segura, confortable y bordeada de naturaleza pero sobre todo resaltar la personalización y grado de especialización que la empresa es capaz de brindarle al cliente

5.9.10.1 Especificaciones de la campaña publicitaria

A continuación se detalla los puntos básicos:

- Audiencia objetivo: Hombres y mujeres de entre 25 y 65 años de edad, de estrato socio económico medio alto, alto que resida en Quito y sus sectores periféricos
- Quien influye: opinión de conyuges, hijos y amistades
- Quien decide : Persona con mayor capacidad económica en la familiar
- Quien usa: El principal usuario es la familia
- Seleccionar el Mensaje: El mensaje debe ser corto conciso, recordable claro y expresar los beneficios del producto

Por lo tanto el mensaje que engloba lo antes mencionado y que será distribuido a los clientes para el proyecto será:

“El mejor sitio de la capital, con fácil acceso a todo. El lugar donde su familia siempre vivirá feliz”

5.9.11 Estrategias de Venta: Pre-ventas, Venta y Post-venta

Es importante describir algunos servicios que el cliente necesitara y desearía fuesen entregados por una empresa que pretenda vender una vivienda en todas las etapas de la negociación

- Servicios preventas
 - a. Difusión de información sobre el proyecto a través de medios publicitarios y de promoción de ventas
 - b. Presentación de diferentes posibilidades de pago
 - c. Acercamiento al cliente a través de varios medios como páginas web interactivas

- Servicios de venta
 - a. Durante la venta el vendedor le dará al cliente la posibilidad de cambiar el diseño del departamento, así como escoger materiales de los acabados, colores, formas con la asesoría de especialistas
 - b. Tendrá una visita guiada a la casa modelo con el fin de que conozca el terreno donde se construirá su casa y el posible modelo que esta podrá tener
 - c. Asesoría en decoración externa jardines entre otros

- Servicios de Post ventas
 - a. Garantía sobre el inmueble de tres años sobre la adquisición del inmueble cubrirá cualquier falla o problema evidente relacionado con la construcción del mismo
 - b. Mantenimiento de un vínculo con el cliente para obtener referencias de nuevos interesados que permitan construir nuevos conjuntos habitacionales
 - c. Vínculos con servicios relacionadas como: guardianía, mantenimiento administrativo del conjunto
 - d. Se les dará incentivos a los clientes por pronto pago.

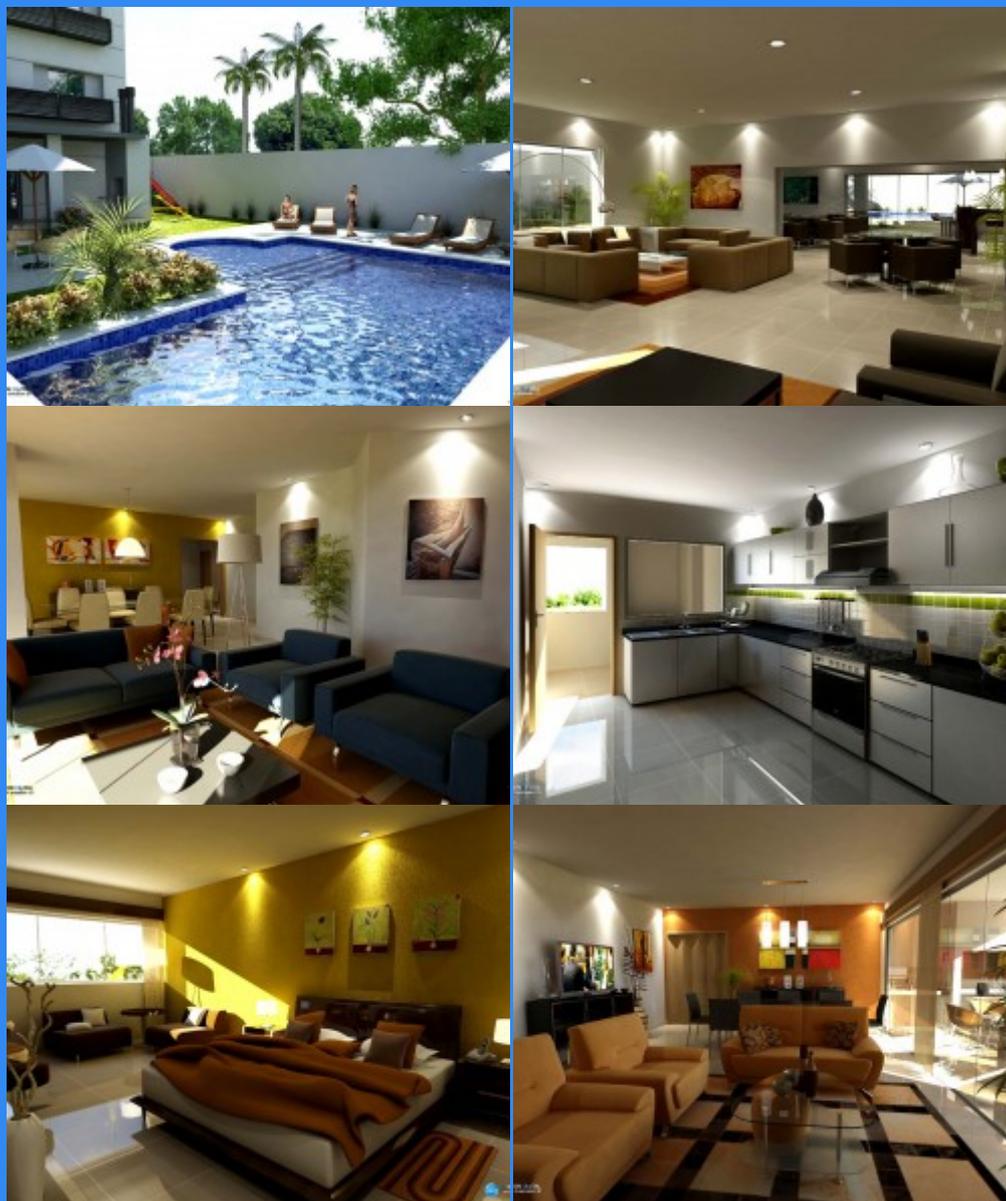


“El mejor sitio de la capital, con fácil acceso a todo. El lugar donde su familia siempre vivirá feliz”

EDIFICIO CLIFFORD, tu mejor opción



Diseno de Interiores



Ven y visita al departamento modelo

Dirección: Av. Occidental y Mariana de Jesús

CAPÍTULO VI: ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO.

6.1 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.

Es importante señalar este aspecto del análisis de factibilidad ya que es el punto de partida para cualquier proyecto, mediante este estudio se va a poder establecer si el proyecto es viable o no; en el análisis de factibilidad se van a analizar varios aspectos.

6.1.1 Aspecto Social.

El problema del desempleo y subempleo en el país es bastante grave en la actualidad; por esa razón considero que el presente proyecto a parte de dar beneficios económicos a sus inversionistas y originadores, genera beneficios sociales dando empleo para las personas; y aportando al dinamismo de la economía ya que permite el incremento del ingreso a nivel familiar y nacional.

Desde el punto de vista de los clientes o compradores de bienes inmuebles, a través de este tipo de mecanismos obtienen las garantías del buen manejo de los recursos que entrega como pago inicial de su inmueble.

Además de la seguridad, el Fideicomiso es una figura recomendable para los compradores ya que les permitirá mantenerse informados respecto de los avances en la construcción de sus inmuebles.

Finalmente desde la perspectiva de las Instituciones Financieras el Fideicomiso Mercantil de tipo Inmobiliario, constituye una garantía para el otorgamiento de sus créditos que resulta más líquida y principalmente más transparente para el monitoreo del uso de los recursos entregados en préstamo a los Promotores del Proyecto.

El proyecto aporta con opciones de vivienda acordes a la situación económica y necesidades de un sector económico medio-alto, alto que no cuentan con la capacidad económica para adquirir su vivienda de contado ni con los recursos técnicos para la construcción de los mismos con las seguridades que el Fideicomiso Mercantil ofrece.

6.1.2 Aspecto Financiero.

Generalmente los fideicomisos inmobiliarios deben incluir en su fase pre-operativa las características del punto de equilibrio por lo que el proyecto deberá contener al menos lo siguiente:

- **Equilibrio Económico:** Que representará al menos los recursos suficientes para cubrir los costos fijos del proyecto inmobiliario. Para cumplir con el equilibrio o factibilidad financiera pueden considerarse diferentes alternativas de financiamiento para el proyecto, ya sea vía pre-ventas, aportes de recursos por parte de los promotores del proyecto. Como se podrá ver en el desarrollo del capítulo se especificará de forma detallada los recursos con los que cuenta la empresa para iniciar el proyecto y demostrar de manera financiera un punto de equilibrio óptimo. Es importante mencionar que para este tipo de proyectos a diferencia de otros, necesariamente deberá construirse hasta el final a pesar de cumplir con el punto de equilibrio, ya que el proyecto no puede quedar inconcluso y por tanto se deberán realizar las ventas de todos los departamentos.
- **Equilibrio Legal:** Implica que previo a la iniciación de la obra se deban tener contratados a todos los profesionales necesarios para la consecución de la obra; Constructor; fiscalizador; Gerente de Proyecto; Planificador; Comercializador, y demás profesionales que sean necesarios y por supuesto este punto implica que se haya perfeccionado la transferencia de dominio del inmueble sobre el cual se desarrollará el proyecto libre de gravámenes. Este punto se lo verá con detalle en el capítulo 6. Permisos de construcción
- **Equilibrio Técnico:** Implica que la obra deberá contar con la respectiva Licencia de Construcción, Planos debidamente aprobados, estudios de factibilidad, estudios técnicos, presupuestos aprobados, cronogramas valorados de obra, entre otros, los cuales serán necesarios para la ejecución del proyecto pero no solo influirán en este punto sino también en el alcance del punto de equilibrio económico, dichos documentos estarán anexados para evidenciar su viabilidad.¹⁰⁹

109 LASCALA J. (2003). **Práctica del fideicomiso**. Argentina: Astrea

6.2 INVERSIÓN INICIAL.

La inversión inicial para este proyecto será de \$274,696.77, en el que se incluyen: el valor del terreno; costos directos de \$10,562.10 como son consumos varios, elementos de seguridad, derechos permisos, seguros, construcciones provisionales, arriendo de equipos, compra de herramientas, guachimania, anticipos de mantenimiento maquinaria y pago bodeguero, costos administrativos, niveles y trazados, y costos indirectos de \$14,131.67 como promoción y participación en ferias, legales e imprevistos, comisiones en ventas, proyecto arquitectónico, gerencia de proyecto, estudios suelos y otros gastos.

Tabla 6.1 Inversión Inicial

INVERSIÓN	ÁREA M2	VALOR/M2	VALOR TOTAL
TERRENO	920.00	\$ 271.74	\$ 250,000.00
COSTOS DIRECTOS (Capital de trabajo)			\$ 10,562.10
COSTOS INDIRECTOS (Capital de trabajo)			\$ 14,131.67
TOTAL INVERTIDO			\$ 274,693.77

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Adicionalmente dentro del capital de trabajo se considerarán, los costos indirectos de todo el proceso de Fideicomiso como los que mencionaremos a continuación:

- Costos de escritura pública de constitución del Fideicomiso.
- Comisión mensual por la administración que cobra la Fiduciaria (Agente de Manejo) que es de 500 USD, además de honorarios cuyo porcentaje está entre el 0.25% y 0.40% del valor total de la emisión que se cobra a partir de la fecha de la misma; que dicho sea de paso será pagadero de manera mensual.

6.2.1 Inicio de obra

Es necesario que se proceda con los primeros trabajos para dar paso a la construcción del edificio:

- Trabajos referentes a derrocamiento de las estructuras existentes, limpieza y nivelación del terreno y cimentación

- Trabajos de cerramiento posterior
- Fundición de los muros perimetrales de hormigón en el nivel del subsuelo
- Construcción provisional de guardianía y de la oficina de obra
- Se debe tener previsto las respectivas instalaciones eléctricas e hidrosanitarias en las losas a fundir
- Fundición de cisterna cuya capacidad aproximada es de 40m3
- Fundición del contrapiso a nivel del subsuelo
- Trabajos de fundición en paredes portantes de los ductos de las escaleras y de los ductos de ascensores
- Determinar la disponibilidad de luz y agua en el lote

El costo por inicio de obra esta conformado por los rubros mencionados y alcanzan la cantidad \$24,000 los mismos que representan el 2.21% de la totalidad del proyecto. (1`817,327.96), dichos gastos generales se deberán realizar para garantizar la seriedad del proyecto tanto para la entidad de financiamiento como para sus accionistas y compradores potenciales.

6.2.2 Costos directos del Proyecto.

Para una mejor comprensión es importante detallar la estructura de costos que compone el "Edificio Clifford", por lo que se dividirán en presupuestos por actividades en el que se detallará de manera general sus componentes para posteriormente presentar un cuadro valorado y detallado de cada uno de los presupuestos. El presente presupuesto general, se ha construido en base a la información técnica en el que constan los cálculos de las cantidades de materiales a utilizarse para la construcción; proporcionada por el constructor de la obra. (*Ver anexo 9: Presupuesto*)

6.2.2.1 Presupuesto de obras preliminares.

Para el inicio de la obra se necesitarán realizar varias construcciones provisorias y una serie de gastos generales que se requieren para la constitución y ejecución del proyecto de manera preliminar a continuación detallo los rubros de dichos gastos.

El tiempo estimado que se incurrirán en dichos gastos seran:

- Jornales, consumos varios y puestos de guardias durante 22 meses

- Elementos de seguridad, construcciones provisionales, compra de herramientas y equipos durante 4 meses.
- Arriendo equipos y mantenimiento de maquinaria durante 14 meses
- Aguinaldo y agasajos que serán pagados en dos desembolsos

Tabla 6.2: Presupuesto de obras preliminares

NOMBRE	VALOR TOTAL
OBRAS PRELIMINARES	
Jornales varios	\$ 6,720.00
Consumos varios	\$ 5,340.00
Puestos de guardias	\$ 6,048.00
Elementos de seguridad	\$ 2,905.00
Construcciones provisionales	\$ 2,300.00
Arriendo de equipos	\$ 1,880.00
Compra de herramientas, equipos	\$ 3,182.50
Mantenimiento, rep. Maquinaria	\$ 1,700.00
Aguinaldo y agasajos varios obra	\$ 1,000.00
\$ 31,075.50	

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.2 Presupuesto movimiento de tierras.

El terreno presenta ciertas irregularidades por lo que se verán en la necesidad de realizar movimiento de tierras mediante la utilización de equipo topográfico para su correspondiente nivelación y replanteo; además existen áreas en las que se deberá rellenar y compactar, para esto se utilizará maquinaria como una retroexcavadora y una volqueta además de personal para que realice el desalojo de los materiales y desechos.

Es importante mencionar que se utilizara los mismos desechos en las partes que requieran ser rellenadas. Para el efecto se ha estimado que el costo será de \$ 16,430.00 dólares estadounidenses para un área total de 920 metros cuadrados. Dichos rubros se efectuaran durante 4 meses.

Tabla 6.3: Presupuesto movimiento de tierras

NOMBRE	VALOR TOTAL
MOVIMIENTO DE TIERRA	
Trazados y niveles	\$ 950.00
Excavación a maquina	\$ 12,300.00
Rellenos compactados	\$ 3,180.00
	\$ 16,430.00

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.3 Presupuesto de estructura de hormigón armado.

El armado de la estructura de hormigón es la segunda parte dentro del proceso de construcción del proyecto, por lo tanto dentro de los rubros más relevantes se pueden detallar los siguientes:

- Utilización de hormigón en la losa de cimentación,
- Acero para la construcción y refuerzo de las columnas que soportaran las casas a construirse.
- La utilización de máquinas alisadoras para el alisado de los pisos y losas de hormigón, etc.

Para este rubro se ha calculado un costo total de **\$291.447,20** dólares estadounidenses, los cuales seran desembolsados en aproximadamente 10 meses, considerando que únicamente los trazados y niveles, excavación de maquinaria, replantillos y encofrados colocación se los efectuaran únicamente los 3 primeros meses a partir del inicio de la obra.

Tabla 6.4: Presupuesto de estructura de hormigón armado.

NOMBRE	VALOR TOTAL
ESTRUCTURA HORMIGON ARMADO	
Replantillos f.c. 210 kg/cm2	\$ 1,280.00
Hormigon f.c. 210 kg/cm2	\$ 118,575.00
Malla electrosoldada	\$ 5,060.00
Hierro corrugado	\$ 107,160.00
Encóf. Losa colocación	\$ 10,660.00
Encóf. Fabric. Muro, vigas y cimentación	\$ 6,984.00

Encof. Colocacion muro, vigas, cimentación	\$ 11,574.00
Colocacion otros elementos	\$ 9,979.20
Imperm. Losas exp. Jardineras, cisternas	\$ 8,700.00
Aliviamiento losas bloque 20 cm	\$ 11,475.00
	\$ 291,447.20

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.4 Presupuesto mamposterías.

En este elemento del presupuesto se incluyen materiales para lo referente a tinajas de baño y mampostería en general. El costo presupuestado asciende a un total de \$38.829,63 dólares estadounidenses y dichos gastos se incurrirán durante los 5 meses, a partir del 3 mes de iniciada la construcción.

Tabla 6.5: Presupuesto de mampostería.

NOMBRE	VALOR TOTAL
MANPOSTERIA	
Manposterías 20	\$ 6,150.83
Manposterías 15	\$ 28,710.15
Manposterías 10	\$ 3,968.65
	\$ 38,829.63

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.5 Presupuesto enlucidos.

Incluye todo lo referente a enlucidos internos y externos del área total de la obra; se ha calculado un valor total de 211.525,09 dólares estadounidenses. Dichos rubros serán desembolsados de la siguiente manera:

- Alfeizar y cadenas, resanado de muros, el desembolso se realizará durante 3 meses a partir del 4to mes
- Enlucido paredes, contrapisos afinados, enlucidos exterior se realizarán durante 5 meses a partir del 6to mes.
- Trabajos en obra gruesa durante 10 meses a partir de la fecha de inicio de la obra.

Tabla 6.6: Presupuesto de enlucidos.

NOMBRE	VALOR TOTAL
ENLUCIDOS	
Alfeizar y cadenas amarre ventanas	\$ 2,184.76
Resanado de muros, losas, subsuelos	\$ 697.40
Enlucidos de paredes	\$ 17,344.41
Contrapisos afinados	\$ 6,561.22
Enlucido exterior de fachada	\$ 2,349.60
Trabajos en obra gruesa y albañilería	\$ 182,387.70
	\$ 211,525.09

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.6 Presupuesto de recubrimiento de pisos y paredes.

En este rubro va incluido todo lo referente a materiales para el recubrimiento de pisos y paredes en el que se destacan como los más principales: Cerámica pisos flotantes, alfombras, barrederas, pintura de exteriores, pintura de interiores, revestimientos de exteriores, cubiertas de tejas. El costo total asciende a **\$89.614,50** dólares estadounidenses. Se estima que los desembolsos de estos rubros se los realizara de la siguiente forma:

- Porcelanato pisos en un mes a partir del 11avo mes
- Ceramicas pisos y paredes, Grano de mármol, Barrederas y cornisas en 5 desembolsos a partir del 8avo mes.
- Pintura interior
- Piso flotante departamentos y pintura interior en 2 meses a partir del 12avo mes.

Tabla 6.7: Presupuesto de recubrimiento de pisos y paredes.

NOMBRE	VALOR TOTAL
RECUBRIMIENTO DE PISOS Y PAREDES	
Porcelanato pisos	\$ 9,570.00
Ceramicas pisos y paredes cocina/baño	\$ 36,290.00
Piso flotante departamentos	\$ 17,374.50
Grano de mármol	\$ 1,200.00
Alfombra departamentos	\$ 7,380.00

Barrederas de departamentos y otras	\$	9,000.00
Cornisas departamentos	\$	8,800.00
Pintura interior	\$	35,559.00
	\$	89,614.50

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.7 Presupuesto de carpintería.

Para el cálculo de este presupuesto se incluyen elementos como: ventanas con marcos de aluminio y bronce corredizos, puertas de madera interiores y exteriores, todo lo referente a muebles de cocina, closets para un total presupuestado de **\$108.571,00** dólares estadounidenses. Los desembolsos se distribuyen de la siguiente forma:

- Puertas, puertas metálicas, cerraduras y herrajes, carpintería metálica, aluminio y vidrio entre 3 y cuatro meses a partir del 7mo mes.
- Closets departamentos, muebles de cocina y baños durante 5 meses a partir del noveno mes.
- Espejos en dos desembolsos a partir del 12avo mes.

Tabla 6.8: Presupuesto de carpintería.

NOMBRE	VALOR TOTAL
CARPINTERIA	
Puertas	\$ 24,310.00
Puertas metálicas	\$ 5,800.00
Closets departamentos	\$ 22,800.00
Muebles cocina departamentos	\$ 28,500.00
Muebles baños departamentos	\$ 13,120.00
Cerraduras y herrajes	\$ 6,566.00
Espejos	\$ 3,825.00
Carpintería metálica	\$ 3,650.00
Aluminio y vidrio	\$ 28,000.00
	\$ 108,571.00

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.8 Presupuesto de instalaciones eléctricas.

En el cálculo de este presupuesto se incluye todo lo referente a iluminación, salida de teléfono, portero eléctrico, salida de televisión, acometida eléctrica, cajas de revisión eléctrica, acometida telefónica, cajas de revisión telefónica, portero eléctrico, caja de medidor eléctrico. El costo total presupuestado asciende a **\$119.300,00** dólares estadounidenses. Se efectuarán en los siguientes meses dependiendo el tipo de rubro:

- Instalación eléctrica y red contra incendio en 5 meses a partir del 8avo mes.
- Gas centralizado y ascensores en dos desembolsos cada 4 meses a partir del 6to mes.

Tabla 6.9: Presupuesto de instalaciones eléctricas.

NOMBRE	VALOR TOTAL
INSTALACIONES ELECTRICAS	
Inst. electricas, telefonicas y otras	\$ 63,000.00
Red contra incendio	\$ 6,300.00
Gas centralizado	\$ 15,000.00
Ascensores	\$ 35,000.00
	\$ 119,300.00

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.9 Presupuesto de instalaciones de agua potable.

Para el cálculo de este presupuesto se incluye todo lo referente a salidas de agua fría y caliente, válvulas check, llaves de control, salida para medidores de agua, tuberías de cobre, acometida de agua potable, tuberías de presión, llaves de paso en lavanderías marca. El costo estimado dentro de este rubro asciende a **\$1.445,58** dólares estadounidenses, dicho rubro será desembolsado en un mes a partir del 12avo mes.

Tabla 6.10: Presupuesto de instalaciones agua potable.

NOMBRE	VALOR TOTAL
INSTALACIONES AGUA POTABLE	
Artefactos sanitarios locales y area	\$ 1,445.58
	\$ 1,445.58

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.10 Presupuesto de instalaciones sanitarias (aguas servidas).

Se incluye para su cálculo lo concerniente a canalización, desagües, cajas de revisión para un costo total de **\$50.000,00** dólares estadounidenses, el desembolso se realizara a partir del 6to mes durante 10 meses

Tabla 6.11: Presupuesto de instalaciones sanitarias.

NOMBRE	VALOR TOTAL
INSTALACIONES SANITARIAS	
Instalaciones Hidrosanitarias	\$ 50,000.00
	\$ 50,000.00

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.11 Presupuesto de sanitarios y grifería.

Todo lo referente a compra e instalación de lavamanos, inodoros, accesorios de baño, duchas, lavaplatos, fregaderos, rejillas de aluminio, y por último el jacuzzi que es uno de los atractivos que posee cada una de estas lujosas casas nos da un total presupuestado de **\$35.672,50** dólares estadounidenses, se estima que los desembolsos se realizaran durante 3 meses a partir del 7mo mes.

Tabla 6.12: Presupuesto de sanitarios y grifería.

NOMBRE	VALOR TOTAL
SANITARIOS Y GRIFERIA	
Artefactos sanitarios departamentos	\$ 21,175.00
Griferías y abastos departamentos	\$ 14,497.50
	\$ 35,672.50

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.12 Presupuesto de obras externas.

En este punto mencionaremos las obras externas que se van a realizar en el proyecto entre las que tenemos: adoquinado, áreas verdes, muro de cerramiento, caseta de guardianía, instalación de una puerta mecánica vehicular, además se incluyen los costos de los controles remotos para el acceso al Edificio dando un total de **\$23,500.00** dólares estadounidenses, se realizaran durante dos meses a partir del 13avo mes.

Tabla 6.13: Presupuesto de obras externas.

NOMBRE	VALOR TOTAL
OBRAS EXTERNAS	
Pintura exterior	\$ 10,000.00
Jardineras exteriores	\$ 1,500.00
Puerta automatica parqueadero	\$ 3,000.00
Piedra exteriores	\$ 6,000.00
Obras exteriores	\$ 3,000.00
	\$ 23,500.00

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.2.13 Presupuesto de Mano de obra.

Cabe mencionar que en los costos de mano de obra, únicamente se tomara en cuenta a los albañiles y ayudantes al igual que a los auxiliares a continuación se detallara el monto presupuestado para este rubro tomando en cuenta todos los beneficios de ley. Estos rubros seran pagados durante todo el tiempo de vigencia de la obra a partir del primer mes de iniciada la misma.

Tabla 6.14: Presupuesto de mano de obra.

MANO DE OBRA									
COD.	NOMBRE	VALOR MES	VALOR AÑO	Decimo tercero	Decimo cuarto	Aporte IESS	Vacaciones	Fondos de reserva	TOTAL
						11,15%			
1.1	Sueldos empleados	\$ 1.388,57	\$ 16.662,84	\$ 1.388,57	\$ 218,00	\$ 24,31	\$ 694,29	\$ 1.522,45	\$20.510,45
TOTAL		\$ 1.388,57	\$ 16.662,84	\$ 1.388,57	\$ 218,00	\$ 24,31	\$ 694,29	\$ 1.522,45	\$ 20.510,45

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Es importante mencionar que el tiempo planteado es estimado ya que los desembolsos se efectuarán en función a las negociaciones obtenidos con los proveedores en beneficio del proyecto.

6.2.3 Costos indirectos del Proyecto.

Los costos indirectos van a ser todos aquellos que no estén directamente relacionados con la construcción del proyecto¹¹⁰, pero que en cierta manera influyen o son de apoyo en la consecución del mismo. Los principales componentes de este rubro son:

- Costos por planificación arquitectónica.
- Costos por planificación estructural.
- Planificación de instalaciones telefónicas y eléctricas.
- Planificación de instalaciones hidrosanitarias.
- Publicidad
- Comisión por ventas
- Otros.

Además se ha previsto aumentar en el presupuesto el rubro de imprevistos y financiamiento de capital de trabajo, este último rubro se lo conseguirá mediante la obtención de un préstamo bancario cuya forma de repago será a través de la generación de los flujos que genere el proyecto. Se ha estimado que el préstamo se lo realizaría por once meses.

El monto total presupuestado es de **USD. 436.742,92**, dicho rubro será desembolsado en su mayoría a partir del primer mes durante los 14 primeros meses, esto dependerá de la negociación que se realice con las personas que estarán encargadas de la entrega y el cumplimiento de dichos costos variables. (*Ver Anexo 31: Presupuesto*)

110 ZAPATA SANCHEZ PEDRO. (2005). *Contabilidad General*. México: McGraw-Hill 5ta edición.

Tabla 6.15: Costos Indirectos.

NOMBRE	VALOR TOTAL
COSTOS INDIRECTOS	
Promocion y participacion en ferias	\$ 30,062.00
Proyecto arquitectonico	\$ 29,355.89
Proyecto estructural y otros	\$ 13,144.10
Legales e imprevistos	\$ 10,345.02
Construccion y administracion de obra	\$ 106,172.75
Honorarios Fiduciaria	\$ 23,420.46
Comisiones en ventas	\$ 80,166.00
Gastos financieros	\$ 65,000.00
Gerencia de proyecto	\$ 78,068.20
Constitucion Cia.	\$ 1,008.50
	\$ 436,742.92

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.2.3.1 Gastos de aprobaciones y permisos.

Este rubro trata de todos los gastos que deben incurrirse para la aprobación de planos, y permisos que deben obtenerse del Municipio y del Colegio de Ingenieros Civiles; por lo tanto los principales documentos o requisitos son:

- Certificado de calidad.
- Línea de fábrica.
- Inspección municipal.
- Pago del impuesto del 2 x 1.000 al municipio
- Especies para permisos de construcción y aprobaciones de planos.

Para este rubro se ha presupuestado la cantidad de **USD 14.850,00**. Estos rubros se efectuaran en los primeros meses aproximadamente durante 4 meses que es lo que se estima demoran los tramites en mención

Tabla 6.16: Gastos de aprobaciones y servicios.

NOMBRE	VALOR TOTAL	
APROBACIONES Y SERVICIOS		
Derechos, permisos, seguros	\$	14,850.00
\$		14,850.00

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.3 ESQUEMAS ESTÁNDAR DE PRESUPUESTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN (FINANCIERO)

Según la definición publicada en el Reglamento Nacional de Aranceles publicado por el Colegio de Arquitectos del Ecuador, el Presupuesto es el documento que contiene el presupuesto por rubros generales de la obra, con la indicación de los volúmenes, superficies y cantidades, con los respectivos precios unitarios de cada uno de ellos y los costos parciales y totales, que permitan tener un costo referencial de la obra.¹¹¹

La elaboración de presupuestos para la construcción puede variar de acuerdo a las preferencias y formas de administrar de cada constructor en cuanto a la estructura o forma de preparación y organización del mismo. Sin embargo, independientemente de la distribución de los rubros los conceptos que se consideran serán siempre los mismos.

6.3.1 Presupuesto

Para el nuestro proyecto el valor total de la Inversión, está estimada en la suma global de \$1'817,327.96 USD/dólares incluido terreno y desglosado de la siguiente manera:

(Ver Anexo 9, Presupuesto)

¹¹¹ ECUADOR, COLEGIO DE INGENIEROS CIVILES DE PICHINCHA. *Manual de Presupuestos 2010.*

Tabla 6.17: Presupuesto del Proyecto.

DESCRIPCIÓN	COSTOS (USD)	%
1. TERRENO (920,00 M2)	\$ 250,000.00	13.77%
2. COSTO DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN		
Gastos Generales	\$ 69,213.09	3.60%
Obra Gruesa – Estructura	\$ 307,877.20	16.96%
Albañilerías	\$ 250,354.72	13.79%
Terminaciones	\$ 280,862.58	15.47%
Instalaciones	\$ 197,300.00	10.87%
Otro (Jardinería, exteriores, etc)	\$ 13,500.00	0.74%
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 1,119,107.59	61.45%
3. COSTOS INDIRECTOS		
Honorarios (Arquitectura, Construcción, Especialidades, Fideicomiso)	\$ 169,742.57	9.35%
Comisión por ventas	\$ 80,166.00	4.47%
Publicidad	\$ 30,434.76	1.68%
Gerencia y Fiscalización	\$ 89,220.80	4.92%
Gastos Financieros	\$ 65,000.00	3.58%
Gastos Legales e Imprevistos	\$ 14,202.89	0.78%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 448,220.37	24.78%
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	\$ 1,817,327.96	100.00%

RESUMEN DE COSTOS

COSTO DEL TERRENO	\$ 250,000.00	14.00%
COSTOS DIRECTOS	\$ 1,119,107.59	61.00%
COSTOS INDIRECTOS	\$ 448,220.37	25.00%
TOTAL	\$ 1,817,327.96	100.00%

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Por tanto este resumen refleja:

- La incidencia del Costo del Terreno (14%), está dentro del Promedio en el mercado inmobiliario, considerando la ubicación del proyecto (14% al 18%)

- La incidencia de los Costos Directos (61%), respecto al Costo Total del proyecto se enmarca dentro del Promedio (60 al 75%)
- Los costos Indirectos (25%), fluctúan dentro del Promedio Alto de proyectos similares (18% al 25%). Con relación a los rubros del Presupuesto de Construcción, este se halla dentro del promedio bajo del mercado, obteniendo como Costo Directo de construcción por metro cuadrado de área útil vendible (departamentos y locales comerciales) el valor de USD \$ 402.70 (US \$ $1'119.107.59/2.779.00 \text{ m}^2$)

6.3.2 Costos Fijos y Variables

La determinación de los costos fijos y variables es vital para el cálculo posterior del punto de equilibrio financiero que es un dato fundamental para el proyecto para saber a partir de qué número de departamento se comienza a ganar.¹¹²

Tabla 6.18: Costos Fijos.

CÓDIGO	NOMBRE	VALOR TOTAL
COSTOS FIJOS		
1.1	Sueldos empleados	\$ 23.634,74
1.4	Puestos de guardias	\$ 6.048,00
1.5	Elementos de seguridad	\$ 2.905,00
1.6	Derechos, permisos, seguros	\$ 14.850,00
1.9	Compra de herramientas, equipos	\$ 3.182,50
1.10	Mantenimiento, rep. Maquinaria	\$ 1.700,00
1.11	Aguinaldo y agasajos varios obra	\$ 1.000,00
6.1	Jardineras exteriores	\$ 1.500,00
6.2	Puerta automática parqueadero	\$ 3.000,00
6.3	Piedra exteriores	\$ 6.000,00
6.4	Obras exteriores	\$ 3.000,00
7.0	Promoción y participación en ferias	\$ 30.062,00
9.0	Proyecto estructural y otros	\$ 8.922,08
10	Terreno	\$ 250.000,00
11	Legales e imprevistos	\$ 14.029,00
12	Construcción y administración de obra	\$ 106.172,75
13	Honorarios Fiduciaria	\$ 23.420,46
16	Gerencia de proyecto	\$ 78.068,20
17	Fiscalización	\$ 11.152,60
TOTAL		\$ 588.647,33

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Tabla 6.19: Costos Variables.

CÓDIGO	NOMBRE	VALOR TOTAL
COSTOS VARIABLE		
1.2	Jornales varios	\$ 6.720,00
1.3	Consumos varios	\$ 5.340,00
1.7	Construcciones provisionarias	\$ 2.300,00
1.8	Arriendo de equipos	\$ 1.880,00
2.1	Trazados y niveles	\$ 950,00
2.2	Excavación a maquina	\$ 12.300,00
2.3	Rellenos compactados	\$ 3.180,00
2.4	Replanteos f.c. 210 kg/cm ²	\$ 1.280,00
2.5	Hormigón f.c. 210 kg/cm ²	\$ 118.575,00
2.6	Malla electrosoldada	\$ 5.060,00
2.7	Hierro corrugado	\$ 107.160,00
2.8	Encof. Losa colocación	\$ 10.660,00
2.9	Encof. Fabric. Muro, vigas y cimentación	\$ 6.984,00
2.10	Encof. Colocación muro, vigas, cimentación	\$ 11.574,00
2.11	Colocación otros elementos	\$ 9.979,20
2.12	Imperm. Losas exp. Jardineras, cisternas	\$ 8.700,00
2.13	Aliviamiento losas bloque 20 cm	\$ 11.475,00
3.1	Mamposterías 20	\$ 6.150,83
3.2	Mamposterías 15	\$ 28.710,15
3.3	Mamposterías 10	\$ 3.968,65
3.4	Alfeizar y cadenas amarre ventanas	\$ 2.184,76
3.5	Resanado de muros, losas, subsuelos	\$ 697,40
3.6	Enlucidos de paredes	\$ 17.344,41
3.7	Contrapisos afinados	\$ 6.561,22
3.8	Enlucido exterior de fachada	\$ 2.349,60
3.9	Trabajos en obra gruesa y albañilería	\$ 182.387,70
4.1	Porcelanato pisos	\$ 9.570,00
4.2	Ceramicas pisos y paredes cocina/baño	\$ 36.290,00
4.3	Piso flotante departamentos	\$ 17.374,50
4.4	Grano de mármol	\$ 1.200,00
4.5	Alfombra departamentos	\$ 7.380,00
4.6	Barrederas de departamentos y otras	\$ 9.000,00
4.7	Cornisas departamentos	\$ 8.800,00
4.8	Puertas	\$ 24.310,00
4.9	Puertas metalicas	\$ 5.800,00
4.10	Closets departamentos	\$ 22.800,00
4.11	Muebles cocina departamentos	\$ 28.500,00
4.12	Muebles baños departamentos	\$ 13.120,00
4.13	Pintura interior	\$ 35.559,00
4.14	Pintura exterior	\$ 10.000,00

4.15	Artefactos sanitarios locales y area	\$ 1.445,58
4.16	Artefactos sanitarios departamentos	\$ 21.175,00
4.17	Griferias y abastos departamentos	\$ 14.497,50
4.18	Cerraduras y herrajes	\$ 6.566,00
4.19	Espejos	\$ 3.825,00
4.20	Carpinteria metalica	\$ 3.650,00
5.1	Aluminio y vidrio	\$ 28.000,00
5.2	Inst. electricas, telefonicas y otras	\$ 63.000,00
5.3	Instalaciones Hidrosanitarias	\$ 50.000,00
5.4	Red contra incendio	\$ 6.300,00
5.5	Gas centralizado	\$ 15.000,00
5.6	Ascensores	\$ 35.000,00
TOTAL		\$ 1.052.634,50

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

6.4 CRONOGRAMA VALORADO ¹¹³

El Cronograma valorado del proyecto es uno de los requisitos indispensables para dar seguimiento a los desembolsos parciales durante el transcurso del proyecto dentro del mismo se podrá ver el avance de la obra de forma numérica como se muestra en el *Anexo 32*, en donde se detallan los costos y como serán distribuidos durante toda la vida del proyecto

113 MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO, *Anexos Financieros*, Banco Internacional (2010)

ANEXO 32: CRONOGRMA VALORADO

PROYECTO

I ETAPA 30% 3% 6%

CRONOGRAMA VALORADO

URBANIZACION 5% 0% 0%

RUBROS		PRECIO ACTUAL CONTRACTUAL	% CRONOG.	ACUMULADO	ENERO/11	FEBRERO/11	MARZO/11
CONSTRUCCION VIVIENDAS							
1	I Etapa 15 departamentos	\$ 480,148.00	38.35%	\$ -	\$ 144,044.40	\$ 14,404.44	\$ 28,808.88
2	II Etapa de 11 departamentos	\$ 348,772.00	27.85%				
3	III Etapa de 9 departamentos	\$ 294,430.95	23.51%				
4	URBANIZACION	\$ 128,800.00	10.29%		\$ 6,440.00	\$ -	\$ -
Subtotal Programado		\$ 1,252,150.95	100%	\$ -	\$ 150,484.40	\$ 14,404.44	\$ 28,808.88
Subtotal Ejecutado		\$ -		\$ -			
Subtotal Programado		\$ -	0.00%	\$ -			
Subtotal Ejecutado		\$ -					
TOTAL PROGRAMADO		\$ 1,252,150.95			\$ 150,484.40	\$ 14,404.44	\$ 28,808.88
TOTAL EJECUTADO							
VALOR PROGRAMADO		PARCIAL			\$ 150,484.40	\$ 14,404.44	\$ 28,808.88
		ACUMULADO			\$ 150,484.40	\$ 164,888.84	\$ 193,697.72
VALOR EJECUTADO		PARCIAL					
		ACUMULADO					
PORCENTAJE DE AVANCE DE OBRA		PARCIAL		0.00%	12.02%	1.15%	2.30%
		ACUMULADO		0.00%	12.02%	13.17%	15.47%
PORCENTAJE DE AVANCE EJECUTADO		PARCIAL					
		ACUMULADO					

12%	8%	6%	10%
-----	----	----	-----

FEBRERO/12	MARZO/12	ABRIL/12	MAYO/12	TOTAL	PRESUPUESTO	CONTROL
				\$ 480,148.00	\$ 480,148.00	
				\$ 348,772.00	\$ 348,772.00	
\$ 35,331.71	\$ 23,554.48	\$ 17,665.86	\$ 29,443.10	\$ 294,430.95	\$ 294,430.95	
				\$ 128,800.00	\$ 128,800.00	
\$ 35,331.71	\$ 23,554.48	\$ 17,665.86	\$ 29,443.10	\$ 1,252,150.95	\$ 1,252,150.95	
\$ 35,331.71	\$ 23,554.48	\$ 17,665.86	\$ 29,443.10	\$ 1,252,150.95	\$ 1,252,150.95	
\$ 35,331.71	\$ 23,554.48	\$ 17,665.86	\$ 29,443.10	\$ 1,222,707.86		
\$ 1,181,487.52	\$ 1,205,042.00	\$ 1,222,707.86	\$ 1,252,150.95			
2.82%	1.88%	1.41%	97.65%			
94.36%	96.24%	97.65%				

Tanto el Cronograma y Flujo de Ventas, se enmarcan dentro de plazos reales respecto al tamaño y alcance del proyecto.

6.5 FLUJO DE CAJA

6.5.1 Programación y flujo de caja.

Presenta un Flujo de Caja, integrado en el que se insertan todos los gastos del proyecto (Costos Directos e Indirectos unificados), versus los ingresos por concepto de ventas, préstamo bancario y aportes de los promotores; adicionalmente se incluyen los valores por concepto de canjes.

De acuerdo al Flujo de Caja, la construcción del Proyecto Edificio Clifford se estima en un plazo de 22 meses, en donde se indica que:

- Inicio: Enero 2011
- Terminación: Octubre 2012

En el Flujo de Caja presentado se registra un aporte de socios por la suma total de \$281.000 USD, (valor que incluye el costo del terreno y un valor en efectivo suma que equivale al 15.48% de la inversión total del Proyecto. de \$31.000 USD).

El primer aporte en efectivo de socios registra por la suma de \$1.000 USD en la parte inicial de la construcción, posteriormente según lo expresa el Flujo de Caja se aportaran 3 cuotas de \$10.000 USD cada una, programadas para los meses de noviembre del 2011, enero y marzo del 2012.

El proyecto prevé recuperar su inversión en mayo del 2012 y cubrir el crédito otorgado a partir del mes 15, mediante abonos mensuales en 4 pagos, adicionalmente se evidencia una utilidad estimada del proyecto de \$314,681.74, conforme con detalle adjunto:

FLUJO DE CAJA

Resumen del proyecto	
Ingreso por ventas	\$ 2,132,009.70
Costo total del proyecto	\$ 1,817,327.96
Resultado del Proyecto	\$ 314,681.74

Tasa de interes	\$ 0.08
-----------------	---------

NUMERO DE MESES POR EJECUTAR					1	2	3	4	5
Detalle	Presupuesto Base	Presupuesto Actual	Por Ejecutar	Ejecutado	ENERO/11	FEBRERO/11	MARZO/11	ABRIL/11	MAYO/11
Saldo inicial de efectivo						\$ 72,522.71	\$ 74,187.56	\$ 64,188.57	\$ 243,354.51
INGRESOS	\$ 2,132,009.70	\$ 2,132,009.70	\$ 2,132,009.70	\$ -	\$ 17,271.38	\$ 23,085.42	\$ 26,433.58	\$ 31,514.63	\$ 37,442.52
Etapa	\$ 2,132,009.70	\$ 2,132,009.70	\$ 2,132,009.70	\$ -					
EGRESOS	\$ (1,752,927.96)	\$ (1,817,327.96)	\$ (1,817,327.96)	\$ -	\$ (145,748.67)	\$ (21,420.57)	\$ (36,432.57)	\$ (52,348.70)	\$ (158,405.88)
COSTOS DEL TERRENO	\$ (250,000.00)	\$ (250,000.00)	\$ (250,000.00)	\$ -					
PLANIFICACION	\$ (46,869.36)	\$ (46,869.36)	\$ (46,869.36)	\$ -	\$ (4,500.00)				
CONSTRUCCION	\$ (1,187,750.95)	\$ (1,252,150.95)	\$ (1,252,150.95)	\$ -	\$ (125,215.10)	\$ (11,645.00)	\$ (23,290.01)	\$ (42,573.13)	\$ (148,630.32)
IMPREVISTOS	\$ (21,182.97)	\$ (21,182.97)	\$ (21,182.97)	\$ -	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)
TASAS E IMPUESTOS	\$ (9,352.05)	\$ (9,352.05)	\$ (9,352.05)	\$ -	\$ (2,338.01)				
INDIRECTOS									
Compania (Constitucion)	\$ (1,008.50)	\$ (1,008.50)	\$ (1,008.50)	\$ -	\$ (1,008.50)				
Honorarios Fidciarios	\$ (23,420.46)	\$ (23,420.46)	\$ (23,420.46)	\$ -	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)
Gerencia Administrativa-Financiera	\$ (34,432.19)	\$ (34,432.19)	\$ (34,432.19)	\$ -	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)
Fiscalizacion	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -					
Asesoría Jurídica	\$ (3,683.48)	\$ (3,683.48)	\$ (3,683.48)	\$ -	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)
Promocion y Publicidad	\$ (30,062.00)	\$ (30,062.00)	\$ (30,062.00)	\$ -	\$ (5,000.00)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)
Comision de ventas	\$ (80,166.00)	\$ (80,166.00)	\$ (80,166.00)	\$ -	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)
Gastos Financieros	\$ (65,000.00)	\$ (65,000.00)	\$ (65,000.00)	\$ -					
Flujo Neto					\$ (128,477.29)	\$ 74,187.56	\$ 64,188.57	\$ 43,354.51	\$ 122,391.14

PASIVOS

Acumulado Prestamo Bancario		\$ -	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 400,000.00
Prestamo Bancario		\$ -	\$ 200,000.00						
Amortizacion de capital									
Saldo Actual del Prestamo					\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00

APORTE		\$ (250,000.00)	\$ 1,000.00						\$ 20,000.00
---------------	--	-----------------	-------------	--	--	--	--	--	--------------

Saldo de Efectivo Final		\$ (250,000.00)	\$ 72,522.71	\$ 74,187.56	\$ 64,188.57	\$ 243,354.51	\$ 142,391.14
--------------------------------	--	-----------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------

INTERESES

Interes mes	\$ -	\$ 1,460.67	\$ 1,460.68	\$ 1,460.68	\$ 2,921.35	\$ 2,921.35
Pagode intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,367.00	\$ -	\$ -

BALANCE	FLUJO	VARIACION
\$ -	\$ -	\$ -

Tasa descuento nominal anual	18.31%
Tasa descuento nominal mensual	1.53%
Tasa descuento nominal mensual real	1.42%
Inflacion Anual	3.00%
Inflacion Mensual	0.25%
VA Mensual	\$ 443,159.45
VAN Mensual	\$ 193,159.45
TIR Mensual	69.07%

Resultado Projectado	\$ 314,681.74
-----------------------------	---------------

INGRESOS	\$ -	\$ 217,271.38	\$ 23,085.42	\$ 26,433.58	\$ 23,514.63	\$ 37,442.52
EGRESOS	\$ (250,000.00)	\$ (145,748.67)	\$ (21,420.57)	\$ (36,432.57)	\$ (52,348.70)	\$ (158,405.88)
TOTAL	\$ (250,000.00)	\$ 71,522.71	\$ 1,664.86	\$ (9,998.99)	\$ 179,165.93	\$ (120,963.36)
PERIODO RECUPERACION		\$ 71,522.71	\$ 73,187.56	\$ 63,188.57	\$ 242,354.51	\$ 121,391.14

6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
JUNIO/11	JULIO/11	AGOSTO/11	SEPTIEM/11	OCTUBRE/11	NOVIEM/11	DICIEM B/11	ENERO/12	FEBRERO/12	MARZO/12	ABRIL/12	MAYO/12	JUNIO/12
\$ 142,391.14	\$ 12,686.46	\$ 255,329.33	\$ 192,539.90	\$ (20,479.51)	\$ (11,961.57)	\$ 175,349.48	\$ 135,871.86	\$ 52,655.09	\$ 30,661.15	\$ 48,841.96	\$ 122,186.03	\$ 354,338.18
\$ 45,042.03	\$ 49,101.97	\$ 53,669.39	\$ 71,630.30	\$ 67,628.25	\$ 45,544.86	\$ 32,147.92	\$ 32,147.92	\$ 32,147.92	\$ 246,796.00	\$ 304,169.85	\$ 608,150.18	\$ 14,215.64
\$ (65,746.71)	\$ (115,459.10)	\$ (116,458.82)	\$ (284,649.72)	\$ (59,110.31)	\$ (58,233.80)	\$ (71,625.53)	\$ (115,364.69)	\$ (54,141.86)	\$ (38,615.19)	\$ (30,825.78)	\$ (75,998.02)	\$ (6,441.01)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (55,971.15)	\$ (98,669.49)	\$ (106,683.26)	\$ (255,939.65)	\$ (49,334.75)	\$ (48,458.24)	\$ (61,480.61)	\$ (85,647.12)	\$ (46,454.80)	\$ (30,928.13)	\$ (23,138.72)	\$ (38,091.46)	\$ -
\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ (1,246.06)	\$ -
\$ -	\$ (7,014.04)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)
\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)
\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ (2,088.50)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ (18,934.50)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (19,942.00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (18,219.50)	\$ -
\$ 12,686.46	\$ 55,329.33	\$ 192,539.90	\$ (20,479.51)	\$ (11,961.57)	\$ (24,650.52)	\$ 135,871.86	\$ 52,655.09	\$ 30,661.15	\$ 238,841.96	\$ 322,186.03	\$ 654,338.18	\$ 362,112.82
\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00	\$ 600,000.00	\$ 400,000.00	\$ 100,000.00
	\$ 200,000.00				\$ 200,000.00							
									\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 300,000.00	
\$ 400,000.00	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00	\$ 600,000.00	\$ 400,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
									\$ 10,000.00			
\$ 12,686.46	\$ 255,329.33	\$ 192,539.90	\$ (20,479.51)	\$ (11,961.57)	\$ 175,349.48	\$ 135,871.86	\$ 52,655.09	\$ 30,661.15	\$ 48,841.96	\$ 122,186.03	\$ 354,338.18	\$ 362,112.82
\$ 2,921.35	\$ 4,382.03	\$ 4,382.03	\$ 4,382.03	\$ 4,382.03	\$ 5,842.70	\$ 5,842.70	\$ 5,842.70	\$ 5,842.70	\$ 4,382.03	\$ 2,921.35	\$ 730.34	\$ 730.34
\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18,934.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 19,942.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18,219.50	\$ -

FLUJO DE INGRESOS MENOS FLUJO DE EGRESOS

\$ 45,042.03	\$ 249,101.97	\$ 53,669.39	\$ 71,630.30	\$ 67,628.25	\$ 245,544.86	\$ 32,147.92	\$ 32,147.92	\$ 32,147.92	\$ 246,796.00	\$ 304,169.85	\$ 608,150.18	\$ 14,215.64
\$ (65,746.71)	\$ (115,459.10)	\$ (116,458.82)	\$ (284,649.72)	\$ (59,110.31)	\$ (58,233.80)	\$ (71,625.53)	\$ (115,364.69)	\$ (54,141.86)	\$ (238,615.19)	\$ (230,825.78)	\$ (375,998.02)	\$ (6,441.01)
\$ (20,704.68)	\$ 133,642.87	\$ (62,789.43)	\$ (213,019.41)	\$ 8,517.94	\$ 187,311.05	\$ (39,477.62)	\$ (83,216.77)	\$ (21,993.95)	\$ 8,180.81	\$ 73,344.07	\$ 232,152.16	\$ 7,774.63
\$ 100,686.46	\$ 234,329.33	\$ 171,539.90	\$ (41,479.51)	\$ (32,961.57)	\$ 154,349.48	\$ 114,871.86	\$ 31,655.09	\$ 9,661.15	\$ 17,841.96	\$ 91,186.03	\$ 323,338.18	\$ 331,112.82

19	20	21	22	
JULIO/11	AGOSTO/11	SEPTIEM/11	OCT/11	TOTAL
\$ 362,112.82	\$ 355,671.81	\$ 349,230.81	\$ 444,079.78	
\$ -	\$ -	\$ 131,289.98	\$ 262,579.97	\$ 2,132,009.70
\$ (6,441.01)	\$ (6,441.01)	\$ (36,441.01)	\$ (10,978.01)	\$ (1,567,327.96)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ (30,000.00)	\$ -	\$ (46,869.36)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (1,252,150.95)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (21,182.97)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (9,352.05)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (1,008.50)
\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (1,064.57)	\$ (23,420.46)
\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (1,565.10)	\$ (34,432.19)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (167.43)	\$ (3,683.48)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (30,062.00)
\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (3,643.91)	\$ (80,166.00)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ (4,537.00)	\$ (65,000.00)
\$ 355,671.81	\$ 349,230.81	\$ 444,079.78	\$ 695,681.75	\$ 4,257,917.11

\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 800,000.00
			\$ 100,000.00	\$ 800,000.00
\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ -	

				\$ (219,000.00)
--	--	--	--	-----------------

\$ 355,671.81	\$ 349,230.81	\$ 444,079.78	\$ 595,681.75	
---------------	---------------	---------------	---------------	--

\$ 730.34	\$ 730.34	\$ 730.34	\$ -	\$ 65,000.0
\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,537.00	\$ 65,000.0

\$ -	\$ -	\$ 131,289.98	\$ 262,579.97	
\$ (6,441.01)	\$ (6,441.01)	\$ (36,441.01)	\$ (10,978.01)	
\$ (6,441.01)	\$ (6,441.01)	\$ 94,848.98	\$ 151,601.96	
\$ 324,671.81	\$ 318,230.81	\$ 413,079.78	\$ 564,681.75	

El flujo de Caja expresa un requerimiento del Crédito por la suma de \$800.000 planteado en 9 desembolsos mensuales a partir del mes de Agosto del 2011 hasta abril del 2012, de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 6.22: Cronograma de desembolsos.

Ago-11	→	\$ 70,000.00	USD
Sep-11	→	\$ 80,000.00	USD
Oct-11	→	\$ 130,000.00	USD
Nov-11	→	\$ 100,000.00	USD
Dic-11	→	\$ 90,000.00	USD
Ene-12	→	\$ 30,000.00	USD
Feb-12	→	\$ 70,000.00	USD
Mar-12	→	\$ 50,000.00	USD
Abr-12	→	\$ 180,000.00	USD

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

De acuerdo a nuestro (*Flujo de Caja*), se obtiene que el Egreso Total por gastos del Proyecto es la suma 1'817,327.96 USD y el ingreso Total por Ventas Programadas es de 2'123,009.70 USD por lo que se deduce, que se plantea obtener una Utilidad de \$314,681.74 USD, equivalente al 11.61% del valor total de la inversión.

Por tanto el Flujo de Caja presenta un requerimiento de crédito por \$800.000 USD, equivalente al 44.02% del Costo Total del Proyecto valor que se utilizara en cubrir los costos directos, y que representa el 52.80% de los mismos.

6.5.2 Valores del flujo de ventas.

Se presenta un Flujo de Ventas (*Flujo de Ventas*), integrado por el numero de departamentos y locales comerciales que componen el proyecto en el que se insertan todos los abonos realizados por los futuros compradores los mismos que se encontraran garantizados mediante contratos de reserva de dominio es decir se incluyen los valores por concepto de canjes al igual que se detalla el cronograma de pagos que deberán realizar los compradores durante el desarrollo del proyecto.

FLUJO DE VENTAS

ENTRADA	30%
VALOR A FINANCIAR	70%
ENTRADA	100%

DETALLE	ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3	TOTAL
Departamentos	15	11	9	35
Vendidas	0	0	0	0
X Vender	15	11	9	35
TOTAL	15	11	9	35

	COBRADO/POR COBRAR				VENDIDO / POR VENDER			
	ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3	TOTAL	ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3	TOTAL
COBRADO	\$ 898,697.06	\$ 670,641.28	\$ 562,671.36	\$ 2,132,009.70	\$ 898,697.06	\$ 670,641.28	\$ 562,671.36	\$ 2,132,009.70
X COBRAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ 898,697.06	\$ 670,641.28	\$ 562,671.36	\$ 2,132,009.70	\$ 898,697.06	\$ 670,641.28	\$ 562,671.36	\$ 2,132,009.70

# DEPARTAM	DETALLE CLIENTES	TIPO	M 2	PV X M 2	VALOR DEL INMUEBLE	AHORRO INICIAL 10%	AHORRO PROGRAMADO	CREDITO 70%	TOTAL	ACUMULADO
LOCAL - 1			86	\$ 731.84	\$ 62,938.07	\$ 6,293.81	\$ 12,587.61	\$ 44,056.65	\$ 62,938.07	
LOCAL - 2			75	\$ 731.84	\$ 54,887.85	\$ 5,488.79	\$ 10,977.57	\$ 38,421.50	\$ 54,887.85	
LOCAL - 3			75	\$ 731.84	\$ 54,887.85	\$ 5,488.79	\$ 10,977.57	\$ 38,421.50	\$ 54,887.85	
LOCAL - 4			86	\$ 731.84	\$ 62,938.07	\$ 6,293.81	\$ 12,587.61	\$ 44,056.65	\$ 62,938.07	
DPTO 200 (Bodega según planos)			97	\$ 731.84	\$ 70,988.29	\$ 7,098.83	\$ 14,197.66	\$ 49,691.80	\$ 70,988.29	
SUBTOTAL			419		\$ 306,640.12	\$ 30,664.01	\$ 61,328.02	\$ 214,648.09	\$ 306,640.12	
DPTO. 201	Aldaz Haydee		80	\$ 731.84	\$ 58,547.04	\$ 5,854.70	\$ 11,709.41	\$ 40,982.93	\$ 58,547.04	
DPTO. 202			72	\$ 731.84	\$ 52,692.34	\$ 5,269.23	\$ 10,538.47	\$ 36,884.64	\$ 52,692.34	
DPTO. 203			91	\$ 731.84	\$ 66,597.26	\$ 6,659.73	\$ 13,319.45	\$ 46,618.08	\$ 66,597.26	
DPTO. 204	Angulo Jorge		80	\$ 731.84	\$ 58,547.04	\$ 5,854.70	\$ 11,709.41	\$ 40,982.93	\$ 58,547.04	
DPTO. 205	Andrade Mario		72	\$ 731.84	\$ 52,692.34	\$ 5,269.23	\$ 10,538.47	\$ 36,884.64	\$ 52,692.34	
DPTO. 206	Baldeon Ines		91	\$ 731.84	\$ 66,597.26	\$ 6,659.73	\$ 13,319.45	\$ 46,618.08	\$ 66,597.26	
DPTO. 301	Basantes Rosa		80	\$ 731.84	\$ 58,547.04	\$ 5,854.70	\$ 11,709.41	\$ 40,982.93	\$ 58,547.04	
DPTO. 302	Bustos Hugo		72	\$ 731.84	\$ 52,692.34	\$ 5,269.23	\$ 10,538.47	\$ 36,884.64	\$ 52,692.34	
DPTO. 303	Chavez Galo		91	\$ 731.84	\$ 66,597.26	\$ 6,659.73	\$ 13,319.45	\$ 46,618.08	\$ 66,597.26	
DPTO. 304	Cevallos Patricio		80	\$ 731.84	\$ 58,547.04	\$ 5,854.70	\$ 11,709.41	\$ 40,982.93	\$ 58,547.04	
DPTO. 305	Curay Luis		72	\$ 751.84	\$ 54,132.48	\$ 5,413.25	\$ 10,826.50	\$ 37,892.74	\$ 54,132.48	
DPTO. 306	Dueñas Lazaro		91	\$ 751.84	\$ 68,417.44	\$ 6,841.74	\$ 13,683.49	\$ 47,892.21	\$ 68,417.44	
DPTO. 401	Enriquez Jaime		80	\$ 751.84	\$ 60,147.20	\$ 6,014.72	\$ 12,029.44	\$ 42,103.04	\$ 60,147.20	
DPTO. 402	Gangotena Julio		72	\$ 751.84	\$ 54,132.48	\$ 5,413.25	\$ 10,826.50	\$ 37,892.74	\$ 54,132.48	
DPTO. 403	Montero Tito		91	\$ 751.84	\$ 68,417.44	\$ 6,841.74	\$ 13,683.49	\$ 47,892.21	\$ 68,417.44	
DPTO. 404	Macas Edwin		80	\$ 751.84	\$ 60,147.20	\$ 6,014.72	\$ 12,029.44	\$ 42,103.04	\$ 60,147.20	
DPTO. 405	Muenala Gabriel		72	\$ 751.84	\$ 54,132.48	\$ 5,413.25	\$ 10,826.50	\$ 37,892.74	\$ 54,132.48	
DPTO. 406	Macias Martha		91	\$ 751.84	\$ 68,417.44	\$ 6,841.74	\$ 13,683.49	\$ 47,892.21	\$ 68,417.44	
DPTO. 501	Navas Rocio		80	\$ 751.84	\$ 60,147.20	\$ 6,014.72	\$ 12,029.44	\$ 42,103.04	\$ 60,147.20	
DPTO. 502			72	\$ 751.84	\$ 54,132.48	\$ 5,413.25	\$ 10,826.50	\$ 37,892.74	\$ 54,132.48	
DPTO. 503	Proaño Pablo		91	\$ 751.84	\$ 68,417.44	\$ 6,841.74	\$ 13,683.49	\$ 47,892.21	\$ 68,417.44	
DPTO. 504	Quiñonez Luis		80	\$ 771.84	\$ 61,747.20	\$ 6,174.72	\$ 12,349.44	\$ 43,223.04	\$ 61,747.20	
DPTO. 505	Rodriguez Raul		72	\$ 771.84	\$ 55,572.48	\$ 5,557.25	\$ 11,114.50	\$ 38,900.74	\$ 55,572.48	
DPTO. 506	Rodriguez Teofilo		91	\$ 771.84	\$ 70,237.44	\$ 7,023.74	\$ 14,047.49	\$ 49,166.21	\$ 70,237.44	
DPTO. 601	Romero Luis		80	\$ 771.84	\$ 61,747.20	\$ 6,174.72	\$ 12,349.44	\$ 43,223.04	\$ 61,747.20	
DPTO. 602	Suarez Fabian		72	\$ 771.84	\$ 55,572.48	\$ 5,557.25	\$ 11,114.50	\$ 38,900.74	\$ 55,572.48	
DPTO. 603	Salazar Patricia		91	\$ 771.84	\$ 70,237.44	\$ 7,023.74	\$ 14,047.49	\$ 49,166.21	\$ 70,237.44	
DPTO. 604	Tapia Franklin		80	\$ 771.84	\$ 61,747.20	\$ 6,174.72	\$ 12,349.44	\$ 43,223.04	\$ 61,747.20	
DPTO. 605	Trujillo Rafael		72	\$ 771.84	\$ 55,572.48	\$ 5,557.25	\$ 11,114.50	\$ 38,900.74	\$ 55,572.48	
DPTO. 606	Valdospinos Berenice		91	\$ 771.84	\$ 70,237.44	\$ 7,023.74	\$ 14,047.49	\$ 49,166.21	\$ 70,237.44	
	PARQUEADEROS		32	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
SUBTOTAL			2462		\$ 1,825,369.58	\$ 182,536.96	\$ 365,073.92	\$ 1,277,758.71	\$ 1,825,369.58	
TOTAL			2881		\$ 2,132,009.70	\$ 213,200.97	\$ 426,401.94	\$ 1,492,406.79	\$ 2,132,009.70	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
I ETAPA	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2
					II ETAPA	11	10	9	8	7	6	5	4	3
							III ETAPA	9	8	7	6	5	4	

INICIO CONSTRUCCION	INICIO CONSTRUCCION														FIN CONSTRUCCION
ENERO/11	FEBRERO/11	MARZO/11	ABRIL/11	MAYO/11	JUNIO/11	JULIO/11	AGOSTO/11	SEPTIEM/11	OCTUBRE/11	NOVIEM/11	DICIEMB./11	ENERO/12	FEBRERO/12	MARZO/12	
\$ 6,293.81	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62	\$ 1,398.62				\$ 44,056.65	
\$ 5,488.79	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73				\$ 38,421.50	
\$ 5,488.79	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73	\$ 12,19.73				\$ 38,421.50	
\$ 6,293.81	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45	\$ 1,573.45				\$ 44,056.65	
\$ 7,098.83	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71	\$ 1,774.71				\$ 49,691.80	
	\$ 5,854.70	\$ 1,463.68	\$ 1,463.68	\$ 1,463.68	\$ 1,463.68	\$ 1,463.68	\$ 1,463.68	\$ 1,463.68	\$ 1,463.68	\$ 1,463.68					
		\$ 5,269.23	\$ 1,505.50	\$ 1,505.50	\$ 1,505.50	\$ 1,505.50	\$ 1,505.50	\$ 1,505.50	\$ 1,505.50	\$ 1,505.50					
		\$ 6,659.73	\$ 1,902.78	\$ 1,902.78	\$ 1,902.78	\$ 1,902.78	\$ 1,902.78	\$ 1,902.78	\$ 1,902.78	\$ 1,902.78					
		\$ 5,854.70	\$ 1,672.77	\$ 1,672.77	\$ 1,672.77	\$ 1,672.77	\$ 1,672.77	\$ 1,672.77	\$ 1,672.77	\$ 1,672.77					
			\$ 5,269.23	\$ 1,756.41	\$ 1,756.41	\$ 1,756.41	\$ 1,756.41	\$ 1,756.41	\$ 1,756.41	\$ 1,756.41					
			\$ 6,659.73	\$ 2,219.91	\$ 2,219.91	\$ 2,219.91	\$ 2,219.91	\$ 2,219.91	\$ 2,219.91	\$ 2,219.91					
			\$ 5,854.70	\$ 1,951.57	\$ 1,951.57	\$ 1,951.57	\$ 1,951.57	\$ 1,951.57	\$ 1,951.57	\$ 1,951.57					
				\$ 5,269.23	\$ 2,107.69	\$ 2,107.69	\$ 2,107.69	\$ 2,107.69	\$ 2,107.69	\$ 2,107.69					
				\$ 6,659.73	\$ 2,663.89	\$ 2,663.89	\$ 2,663.89	\$ 2,663.89	\$ 2,663.89	\$ 2,663.89					
				\$ 5,854.70	\$ 2,341.88	\$ 2,341.88	\$ 2,341.88	\$ 2,341.88	\$ 2,341.88	\$ 2,341.88					
					\$ 5,413.25	\$ 1,202.94	\$ 1,202.94	\$ 1,202.94	\$ 1,202.94	\$ 1,202.94	\$ 1,202.94	\$ 1,202.94	\$ 1,202.94	\$ 1,202.94	
						\$ 6,841.74	\$ 1,520.39	\$ 1,520.39	\$ 1,520.39	\$ 1,520.39	\$ 1,520.39	\$ 1,520.39	\$ 1,520.39	\$ 1,520.39	
						\$ 6,014.72	\$ 1,336.60	\$ 1,336.60	\$ 1,336.60	\$ 1,336.60	\$ 1,336.60	\$ 1,336.60	\$ 1,336.60	\$ 1,336.60	
							\$ 5,413.25	\$ 1,353.31	\$ 1,353.31	\$ 1,353.31	\$ 1,353.31	\$ 1,353.31	\$ 1,353.31	\$ 1,353.31	
							\$ 6,841.74	\$ 1,710.44	\$ 1,710.44	\$ 1,710.44	\$ 1,710.44	\$ 1,710.44	\$ 1,710.44	\$ 1,710.44	
							\$ 6,014.72	\$ 1,503.68	\$ 1,503.68	\$ 1,503.68	\$ 1,503.68	\$ 1,503.68	\$ 1,503.68	\$ 1,503.68	
								\$ 5,413.25	\$ 1,546.64	\$ 1,546.64	\$ 1,546.64	\$ 1,546.64	\$ 1,546.64	\$ 1,546.64	
								\$ 6,841.74	\$ 1,954.78	\$ 1,954.78	\$ 1,954.78	\$ 1,954.78	\$ 1,954.78	\$ 1,954.78	
								\$ 6,014.72	\$ 1,718.49	\$ 1,718.49	\$ 1,718.49	\$ 1,718.49	\$ 1,718.49	\$ 1,718.49	
									\$ 5,413.25	\$ 1,804.42	\$ 1,804.42	\$ 1,804.42	\$ 1,804.42	\$ 1,804.42	
									\$ 6,841.74	\$ 2,280.58	\$ 2,280.58	\$ 2,280.58	\$ 2,280.58	\$ 2,280.58	
									\$ 7,023.74	\$ 1,372.16	\$ 1,372.16	\$ 1,372.16	\$ 1,372.16	\$ 1,372.16	
									\$ 6,174.72	\$ 1,234.94	\$ 1,234.94	\$ 1,234.94	\$ 1,234.94	\$ 1,234.94	
									\$ 5,557.25	\$ 1,560.83	\$ 1,560.83	\$ 1,560.83	\$ 1,560.83	\$ 1,560.83	
										\$ 7,023.74	\$ 1,543.68	\$ 1,543.68	\$ 1,543.68	\$ 1,543.68	
										\$ 6,174.72	\$ 1,389.31	\$ 1,389.31	\$ 1,389.31	\$ 1,389.31	
										\$ 5,557.25	\$ 1,755.94	\$ 1,755.94	\$ 1,755.94	\$ 1,755.94	
											\$ 7,023.74	\$ 1,764.21	\$ 1,764.21	\$ 1,764.21	
											\$ 6,174.72	\$ 1,587.79	\$ 1,587.79	\$ 1,587.79	
											\$ 5,557.25	\$ 2,006.78	\$ 2,006.78	\$ 2,006.78	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	

\$ 17,271.38	\$ 23,085.42	\$ 26,433.58	\$ 31,514.63	\$ 37,442.52	\$ 45,042.03	\$ 49,101.97	\$ 53,669.39	\$ 71,630.30	\$ 67,628.25	\$ 45,544.86	\$ 32,147.92	\$ 32,147.92	\$ 32,147.92	\$ 246,796.00
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

I

El Proyecto en un inicio contara con la preventa de los 3 locales comerciales y una bodega. Esta venta alcanzara la suma de USD 17,271.38 equivalente al 1% del total de Ventas Programadas.

El Cronograma y Flujo de Ventas, se enmarcan dentro de plazos reales respecto al tamaño y alcance del proyecto.

El valor de ventas efectivas al primer año alcanza la suma \$ 483,240.80 (Venta de 31 departamentos y 4 locales), el 23% del Valor Total proyectado, lo cual constituye un buen precedente para el proyecto y demuestra la buena acogida que tendr'a en el mercado.

De acuerdo al Flujo de Ventas presentado, el proyecto prevé terminar su recuperación de ventas en 22 meses es decir para Octubre del 2012, fecha en la cual se estima que se encontrara terminada la construcción del edificio

6.6 **FLUJO DE INVERSION**¹¹⁴

114 MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO, *Anexos Financieros*, Banco Internacional (2010)

FLUJO DE INVERSION DE EDIFICIO CLIFFORD

DETALLE	APORTE INMUEBLE	MES 0	ENERO 11	FEBRERO 11	MARZO 11	ABRIL 11	MAYO 11	JUNIO 11	JULIO 11	AGOSTO 11
			MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
Saldo Inicial		\$ -	\$ -	\$ 72.522,71	\$ 1.664,86	\$ 9.998,99	\$ 199.165,93	\$ 120.963,36	\$ 20.704,68	\$ 133.642,87
Necesidades		\$ (250.000,00)	\$ (145.748,67)	\$ (21.420,57)	\$ (36.432,57)	\$ (52.348,70)	\$ (158.405,88)	\$ (65.746,71)	\$ (115.459,10)	\$ (116.458,82)
Ingresos por ventas reales			\$ 17.271,38	\$ 23.085,42	\$ 26.433,58	\$ 31.514,63	\$ 37.442,52	\$ 45.042,03	\$ 49.101,97	\$ 53.669,39
Ingresos por ventas futuras										
Ingresos por aporte de Promotores	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	\$ 1.000,00			\$ 20.000,00				
Ingresos por prestamo bancario		\$ -	\$ 200.000,00			\$ 200.000,00			\$ 200.000,00	
Amortizacion Prestamo										
SALDO FINAL		\$ -	\$ 72.522,71	\$ 74.187,56	\$ 64.188,57	\$ 263.354,51	\$ 142.391,14	\$ 121.686,46	\$ 255.329,33	\$ 192.539,90

SEPTIEMBRE 11	OCTUBRE 11	NOVIEMBRE 11	DICIEMBRE 11	ENERO 12	FEBRERO 12	MARZO 12	ABRIL 12	MAYO 12	JUNIO 12	JULIO 12
MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19
-\$ 62.789,43	-\$ 213.019,41	\$ 8.517,94	\$ 187.311,05	-\$ 39.477,62	-\$ 83.216,77	-\$ 11.993,95	\$ 8.180,81	\$ 73.344,07	\$ 232.152,16	\$ 7.774,63
\$ (284.649,72)	\$ (59.110,31)	\$ (58.233,80)	\$ (71.625,53)	\$ (115.364,69)	\$ (54.141,86)	\$ (38.615,19)	\$ (30.825,78)	\$ (75.998,02)	\$ (6.441,01)	\$ (6.441,01)
\$ 71.630,30	\$ 67.628,25	\$ 45.544,86	\$ 32.147,92	\$ 32.147,92	\$ 32.147,92	\$ 246.796,00	\$ 304.169,85	\$ 608.150,18	\$ 14.215,64	\$ -
					\$ 10.000,00					
		\$ 200.000,00								
						\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	\$ 300.000,00		
-\$ 20.479,51	-\$ 11.961,57	\$ 175.349,48	\$ 135.871,86	\$ 52.655,09	\$ 40.661,15	\$ 48.841,96	\$ 122.186,03	\$ 354.338,18	\$ 362.112,82	\$ 355.671,81

AGOSTO 12	SEPTIEMBRE 12	OCTUBRE 12	TOTAL
MES 20	MES 21	MES 22	
-\$ 6.441,01	-\$ 6.441,01	\$ 94.848,98	
\$ (6.441,01)	\$ (36.441,01)	\$ (10.978,01)	-\$ 1.817.327,96
\$ -	\$ 131.289,98	\$ 262.579,97	\$ 2.132.009,70
			\$ 281.000,00
			\$ 800.000,00
		\$ 100.000,00	\$ 800.000,00
\$ 349.230,81	\$ 444.079,78	\$ 595.681,75	\$ 2.165.681,75

Tabla 6.21: Flujo de Inversion.

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Como se aprecia en la tabla anterior la inversión será recuperada en 2 años 2011 y 2012, se toma al año cero no como un año solo de inversión sino de movimiento de ingresos debido a que los clientes pre-cancelan ciertas cuotas establecidas como saldo inicial. El capital social es el ingreso por aporte de los socios del proyecto. (*Resumen Flujo de Inversion*)

FLUJO DE INVERSIÓN 2011 - 2012			
PERIODO		2011	2012
Saldo Inicial		\$ 1,000.00	
Ingresos			
DE OPERACION:	Ventas	\$ 500,512.24	\$ 1,631,497.46
DE INVERSION:	Capital Social	\$ 250,000.00	
	Valor Prestamo	\$ 800,000.00	\$ -
Total de Ingresos		\$ 1,550,512.24	\$ 1,631,497.46
DINERO DISPONIBLE		\$ 1,551,512.24	\$ 1,631,497.46
Egresos			
DE INVERSION:			
	Inversion construcción	\$ (1,794,040.77)	\$ (381,687.58)
	Salario trabajos construcción	\$ (23,287.19)	\$ (800,000.00)
Total de Egresos		\$ (1,817,327.96)	\$ (1,181,687.58)
FLUJO DE FONDOS		\$ (265,815.72)	\$ 449,809.88
Depreciacion		\$ -	
FLUJO NETO DE FONDOS		\$ (265,815.72)	\$ 449,809.88
FLUJO ACUMULADO DE FONDOS		\$ (265,815.72)	\$ 183,994.17

6.7 ESTADOS DE RESULTADOS¹¹⁵

6.7.1 Estado de pérdidas y ganancias

Para realizar el estado de pérdidas y ganancias del proyecto (*Anexo 37: Estados de Resultados*), se realizó previamente la determinación de los gastos financieros, gastos administrativos, gastos de ventas y costo de ventas los cuales se han dividido en 3 estados al 2010/2011 y 2012, como se observa en los anexos.

115 ZAPATA SANCHEZ PEDRO. (2005). *Contabilidad General*. México: McGraw-Hill 5ta edición.

Como se muestra en el *Anexo 37 (Estados de Resultados)*, se evidencia un perdida al inicio de la obra, de igual forma a diciembre 2011, dicha perdida será apalancada con el crédito otorgado, sin embargo para el ultimo ano se observa una recuperación notable ya que se sus ventas se habran efectivizado obteniendo asi su real utilidad.

El costo de ventas está determinado por los valores en que se incurre para realizar el proyecto que no se encuentren dentro de los gastos antes mencionados. Hay que recalcar que este al no ser un proyecto de productos de consumo en el cual el costo de ventas se lo calcula con inventarios datos que no se cuenta en este tipo de proyectos.

Una vez determinados los valores antes mencionados se realiza el estado de resultados del proyecto, como se muestra en el *Anexo 37 (Estados de Resultados)* se evidencia un perdida al inicio de la obra, de igual forma a diciembre 2011, dicha perdida será apalancada con el crédito otorgado, sin embargo para el ultimo ano se observa una recuperación notable ya que se sus ventas se habran efectivizado obteniendo asi su real utilidad, obteniendo asi una utilidad de \$799,953.03 considerando sus perdidas acumuladas, se valida una utilidad neta de \$338,913.38 siendo este un dato alentador para el proyecto.

6.7.2 Actividades Administrativas y Contables.

En virtud del manejo del Proyecto y por la importante carga operativa que éste tiene, existe una conveniencia en el desarrollo del Proyecto mediante la figura del Fideicomiso Mercantil, debido a que éste asume las actividades administrativas y principalmente contables del Proyecto. Para llevar un Proyecto de las características de este estudio es necesario de un Contador y una persona que desempeñe las funciones de asistente contable y administrativo del Constructor ya que al manejar dicho Proyecto no es necesario la contratación de personal extra en la Constructora en vista que el Fideicomiso asume las actividades contables - administrativas del Proyecto y lo que el personal del Constructor realiza es un control contable y técnico de la obra, mas la responsabilidad de llevar la contabilidad y administrar el Proyecto es de la Fiduciaria en calidad de Representante Legal del Fideicomiso.

Inclusive existe un ahorro evidente ya que la Fiduciaria se encargara de adminitrar los bienes, justificar el cumplimiento del contrato, hacer inventarios de los bienes fideicomitados, transferir los bienes a quien corresponda, entre otras, evitando la

contratación de varias personas para las gestiones mencionadas, lo cual al traducir en términos monetarios sería de \$500 correspondiente a la comisión mensual por la administración que cobra la Fiduciaria, además de honorarios cuyo porcentaje está entre el 0.25% y 0.40% del valor total de la emisión que se cobra a partir de la fecha de la misma; que dicho sea de paso será pagadero de manera mensual, es importante mencionar que al centralizarse en un solo ente es más fácil el control de las mismas

6.8 EVALUACIÓN FINANCIERA.¹¹⁶

A la hora de analizar la conveniencia o no de realizar un proyecto de inversión, es necesario utilizar ciertos indicadores financieros que nos permiten tomar una decisión objetiva. Estos indicadores nos dicen si el proyecto es viable o no. A continuación se presentan los indicadores que medirán la viabilidad del proyecto.

6.8.1 Valor Actual Neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR) y Tasa mínima atractiva de retorno (TMAR).

A continuación se muestra en un cuadro (*Ver Anexo 35, Flujo de Inversión*), los datos de la TMAR, VAN y TIR se lo realizó de esta manera para comparar los valores para la toma de decisiones.

Tabla 6.25: Calculo de la Tasa minima atractiva de retorno TMAR.

TMAR			
18.310%	$i+f+(i*f)+RP$	0.113	tasa active
		0.0524	tasa pasiva
		8.270%	f = promedio
		0.0371%	i = inflación
		10%	RP = riesgopais

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Como podemos observar en el cuadro anterior, para obtener la tasa mínima aceptable para el proyecto (TMAR) de 18.31%, se ha aplicado la formula: $i+f+(i*f)+RP$, la cual está compuesta basicamente del promedio (f) de entre la tasa active y pasiva del Mercado, la inflación y el porcentaje del riesgo pais.

¹¹⁶ HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ABRAHAM. (2001). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Internacional Thompson Editores.

Una vez que se ha obtenido la tasa minima aceptable se procede con el cálculo del VAN obteniendo el siguiente resultado:

- De forma anual

VAN	\$96,677.86
-----	-------------

Para el cálculo del VAN anual se ha procedido a considerar los costos estimados de manera anual considerando para el año 2011 un resultado neto de -\$265,815.72 y para el 2012 de \$449,809.88 que aplicando formula de VAN se obtiene un valor de \$96,677.86, para mejor comprensión se procede con el calculo manual del mismo:

Su fórmula de cálculo es :

$$\text{VAN} = - \text{Inversión} + \frac{\text{Flujos de caja}}{(1 + i)^n}$$

Aplicando la formula se obtiene:

$$\begin{array}{rcc} \text{VAN} = & -265,815.72 & & 449,809.88 \\ & \text{-----} & + & \text{-----} \\ & (1+0.1831)^1 & & (1+0.1831)^2 \end{array}$$

$$\text{VAN} = -224,676.98 \quad + \quad 321,354.84$$

$$\text{VAN} = \mathbf{96,677.86}$$

- De forma periodica

VAN Mensual	\$ 193,159.45
-------------	---------------

De manera periódicamente se puede obtener un dato mas certero del proyecto, los mismos que al ser llevados a valor actual evidenciaron rentabilidad, aquí se aplica misma formula acumlando flujos mensuales.

Tomando en cuenta el valor del VAN (\$ 313,184.49) se determina que los flujos llevados al tiempo cero no solo cubren la inversión sino que permiten obtener una gran ganancia. Al ser el VAN superior a cero se demuestra rentabilidad, pero este dato puede ser engañoso, porque se debe procurar buscar que el VAN sea lo más Positivo posible y no solo sobrepase el cero.

Tomando en cuenta el valor del VAN (\$ 193,159.45) se determina que los flujos llevados al tiempo cero no solo cubren la inversión sino que permiten obtener una gran ganancia. Al ser el VAN superior a cero se demuestra rentabilidad, pero este dato puede ser engañoso, porque se debe procurar buscar que el VAN sea lo más Positivo posible y no solo sobrepase el cero.

Finalmente se procede con el cálculo del Anual del TIR, obteniendo el siguiente resultado:

TIR	69.22%
------------	---------------

El mismo que se obtuvo en función al flujo de caja anual, manejando los mismos datos del VAN, trasladando todas las cantidades futuras al presente, así hemos obtenido una rentabilidad del 69.22%, evidenciando la aceptación del proyecto en el mercado.

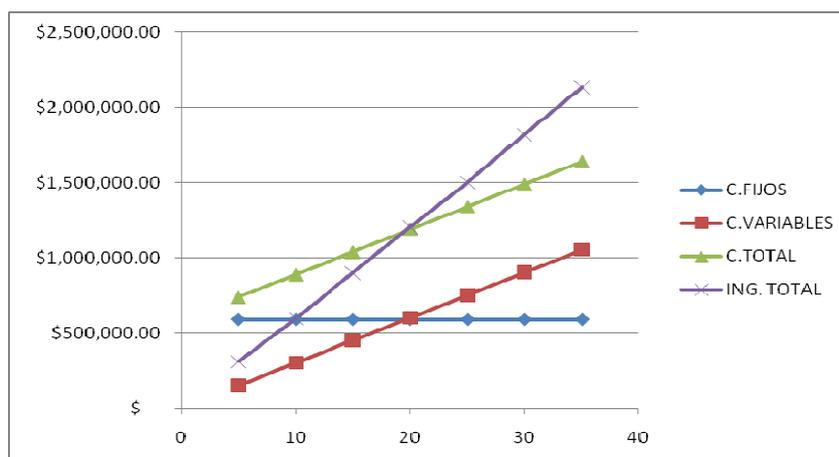
Se procede con la explicación manual del mismo por lo que se aplicara la siguiente formula

TIR Mensual	69.07%
--------------------	---------------

Después de observar los datos antes expuestos se llega a la conclusión que la TIR (69.07%) que fue obtenida de los flujos netos de fondos del Flujo de Inversión; es superior a la tasa del mercado TMAR (18.310%). Esto quiere decir que es más rentable invertir en el proyecto edificio Clifford que en el mercado.

6.8.2 Punto de equilibrio

Ilustración 6.1: Punto de Equilibrio



Es importante aclarar que el Punto de Equilibrio (*Ver Anexo 35, Flujo de Inversión*), también es conocido como Punto Crítico o Punto Muerto, pero la definición es la misma, es donde el valor de las ventas o el volumen de un producto y los gastos (costos de ventas más gastos generales y de administración) son iguales¹¹⁷, dicho de otra forma, si se vende o producen cantidades de productos por debajo de esa cantidad la empresa operará con pérdidas, mientras que si se vende o producen productos por encima de ese valor la empresa operará con utilidades.

Tabla 6.26: Calculo del Punto de Equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Costos Fijos	\$ 588,647.33
Costos Variables Unitario	\$ 30,075.27
Precio Unitario Promedio	\$ 60,914.56
Ingresos	\$ 1,162,711.36
Cantidad Equilibrio	20

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Una vez expuestos los resultados se determina que a partir del inmueble 20 se incurre en ganancia. Es importante mencionar que si bien el punto de equilibrio lo alcanzaría con las ventas efectivas de 20 departamentos, el edificio necesariamente debe estar concluido ya que se trata de un edificio el mismo que esta sujeto a la construcción y venta de todo el proyecto y no parte de ella.

117 HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ABRAHAM. (2001). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Internacional Thompson Editores.

6.8.3 Período de recuperación de la inversión.

El periodo de recuperación de la inversión, va a ser bastante corto, se estima recuperar la inversión en el momento en que se emita la primera obligación y que obviamente se nos entregue el dinero de dicha emisión.

Tabla 6.27: Periodo de Recuperacion de Capital.

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL			
Año	Inversiones	VP Flujo Neto	Flujos Acumulados
2011	\$ (1,817,327.96)		\$ (1,817,327.96)
		\$1,551,512.24	\$ (265,815.72)
2012	\$ (1,181,687.58)		\$ (1,447,503.30)
		\$ 1,631,497.46	\$ 183,994.17
Periodo de Recuperación			11 MESES

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

Como se aprecia en los resultados se recupera el capital a partir del mes 11, considerando que la inversión a realizarse en el año 2011 será de \$1.817,327.96, y sus ventas serán de \$751,512.24 hasta el 2011 y \$1'447,503.30 hasta el 2012, este dato es alentador, ya que se estima que a partir de ese mes se empezará a generar resultados positivos, esto se debe a que existirán pre-ventas que permitirán ir financiando el proyecto, acompañadas de un financiamiento bancario el mismo que será cubierto con las ventas efectivas.

6.8.4 Costo beneficio.

El análisis de coste-beneficio (*Ver Anexo 35, Flujo de Inversion*), es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de un proyecto. Este método se aplica a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, empresas privadas, planes de negocios, etc., prestando atención a la importancia y cuantificación de sus consecuencias sociales y/o económicas.

118

Dicha relación toma los ingresos y egresos presente netos del estado de resultados para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica del proyecto.

Tabla 6.28: Relacion Beneficio/Costo.

RELACION BENEFICIO/COSTO				
Años	Ingresos	Ingresos VP	Egresos VP	Inversion
2011	\$ -	\$ -	\$ -	\$(250,000.00)
	\$ 1,551,512.24	\$1,311,393.83	\$ 1,817,327.96	
2012	\$ 1,631,497.46	\$1,379,000.21	\$ 1,181,687.58	
Total	\$ 3,183,009.71	\$ 2,690,394.03	\$ 2,999,015.54	\$(250,000.00)
	B/C	\$ 1.23		

Elaborado por: María Fernanda Merizalde

La relación costo beneficio permite determinar si los ingresos cubren los egresos de tal forma se determina si el proyecto es rentable o no. En vista que el valor obtenido para el proyecto es de \$ 1,23 > 1 implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es viable y comprueba su rentabilidad.

6.8.5 Índices Financieros¹¹⁹

6.8.5.1 Índice de solidez

El índice de solidez demuestra la importancia relativa del financiamiento por deuda para la empresa, además indica la solidez de la empresa ante imprevistos en el corto plazo.

$$\frac{\text{pasivo total}}{\text{activo total}} = \frac{1'633.275.86}{2'233.189.24}$$

Una vez analizados los datos se obtiene que 73% de los activos son cubiertos por los pasivos dejando una brecha importante para posibles imprevistos en el corto plazo.

6.8.5.2 Rentabilidad sobre las ventas

Otras medidas de rentabilidad dependen de ella; si la rentabilidad sobre las ventas es nula, la rentabilidad económica y rentabilidad financiera también es nula. Este índice indica el porcentaje final que se obtiene por cada unidad monetaria vendida sobre la utilidad.

119 HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ABRAHAM. (2001). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Internacional Thompson Editores.

$$\frac{\textit{utilidad neta}}{\textit{ventas netas}} = \frac{799,953.03}{1'631,497.46}$$

El rendimiento de las ventas sobre la utilidad es del 49% esto quiere decir que por cada dólar invertido se ganara 49% con respecto a la utilidad.

6.8.5.3 Rentabilidad económica

La empresa debe lograr generar más recursos que los que se consumen y así cumplirán con objetivos de rentabilidad, crecimiento y supervivencia. La rentabilidad económica mide la eficacia de la empresa en el uso de todos los activos o inversiones como se muestra a continuación:

$$\frac{\textit{utilidad neta}}{\textit{Activos fijos}} = \frac{799,953.03}{1'182,269.51}$$

El total es de 68% esto significa que el rendimiento de los activos fijos obtenidos generan 68% con respecto a la utilidad neta.

6.8.5.4 Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o "ROE" (en inglés, Return on equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. A nivel empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

$$\frac{\textit{utilidad neta}}{\textit{patrimonio neto}} = \frac{799,953.03}{581,913.38}$$

La rentabilidad es del 136% dato muy alentador para la toma decisiones sobre el proyecto.

6.8.5.5 Rentabilidad sobre la inversión

Esta rentabilidad muestra el rendimiento de cada dólar invertido con respecto a las utilidades del proyecto como se muestra a continuación:

$$\frac{\textit{utilidad neta}}{\textit{inversión total}} = \frac{799,953.03}{1'817,327.96}$$

Este índice indica que se obtendrá una utilidad del 44% por cada dólar invertido.

En conclusión el proyecto se halla sustentado por la recuperación de ventas programadas y con el valor del crédito solicitado, de no contar con estos recursos, el Proyecto no dispondría de la liquidez necesaria para lograr su objetivo, por lo tanto para asegurar el término de la construcción, será necesario contar con las respectivas promesas de compraventa de los inmuebles comercializados debidamente legalizadas, inclusive este requisito será necesario al momento de solicitar el crédito.

CAPITULO VII: MARCO LEGAL

7.1 LEGISLACIÓN QUE RIGE AL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO

Actualmente los Fideicomisos Mercantiles Inmobiliarios se rigen por la Ley de Mercado de Valores – Capítulo III: De las Sociedades Administradoras de Fondos y Fideicomisos - y el Reglamento de Negocios Fiduciarios – Títulos I al IV - , dictados por el Consejo Nacional de Valores.

7.1.1 Objetivo del Fideicomiso Mercantil Inmobiliario

El Fideicomiso Mercantil tendrá por objeto desarrollar el Proyecto Inmobiliario, así como administrar integralmente los recursos que para dicha finalidad reciba, sea que provengan de aportes de los Promotores, de ventas, promesas de compra venta, créditos, o por contratos de administración; y/o en general por cualquier otro concepto vinculado al Proyecto Inmobiliario.

7.2 EL CONTRATO DE FIDEICOMISO MERCANTIL

Por el contrato de fideicomiso mercantil una o más personas llamadas constituyentes o fideicomitentes transfieren, de manera temporal e irrevocable, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporeales, que existen o se espera que existan, a un patrimonio autónomo, dotado de personalidad jurídica para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos, que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal, cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien en favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario.

120

El contrato de Fideicomiso Mercantil deberá ser redactado en los términos más sencillos y comprensibles para las partes, y deberá incluir según el Reglamento de Negocios Fiduciarios, al menos los siguientes puntos:

- Naturaleza del Contrato
- Finalidad u objeto del contrato

- Bienes transferidos al Patrimonio Autónomo
- Obligaciones y Derechos de las partes
- Remuneración que percibirá la Fiduciaria por su gestión
- Condiciones y forma de terminación del contrato de Fideicomiso
- Órganos administradores tales como juntas, comités y otros
- Definición de los gastos que serán de cargo del fideicomiso
- Determinación de la periodicidad de la emisión de las rendiciones de cuentas por parte de la Fiduciaria
- Exclusión de la responsabilidad de la Superintendencia de Compañías

Cabe recalcar que el contrato fiduciario no puede contemplar cláusulas inequitativas e ilegales, ni cualquier disposición que desnaturalice la figura en sí, así como ningún motivo que resulte prohibido por la ley, contrario a las buenas costumbres o al orden público.¹²¹

En el (*Anexo 39, Contrato de Construcción*), se podrá observar el modelo de contrato en donde se encuentran especificadas todas las condiciones para la construcción del proyecto planteado y adjudicación o venta de los departamentos. También se establece la forma en la que se reparten las utilidades una vez finalizado el fideicomiso. Así se logrará seguridad y transparencia, dando tranquilidad tanto para los inversores, como para los compradores del proyecto.

7.2.1 Características del contrato¹²²

El contrato de Fideicomiso se caracteriza por ser:

- Bilateral
- Formal
- Temporario
- Sobre todo tipo de bienes (cosas, créditos y derechos)
- Si transmite cosas implica cesión de dominio fiduciario
- Autonomía de la voluntad
- Liquidación especial (economía - celeridad – transparencia)

121 ECUADOR, REGLAMENTO SOBRE NEGOCIOS FIDUCIARIOS, sin editorial, Art. 8. Resolución CNV-005-2004 de Registro Oficial No. 344

122 MOLINA C. (2004): *El fideicomiso en la dinámica mercantil*. Argentina: Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma

- Resolución alternativa de conflictos extrajudicial, por arbitraje

7.2.2 Naturaleza y vigencia del contrato

El fideicomiso mercantil deberá constituirse mediante instrumento público abierto. El fideicomiso mercantil tendrá un plazo de vigencia o, podrá subsistir hasta el cumplimiento de la finalidad prevista o de una condición.

La duración del fideicomiso mercantil no podrá ser superior a ochenta años, salvo los siguientes casos:

- a) Si la condición resolutoria es la disolución de una persona jurídica; y,
- b) Si los fideicomisos son constituidos con fines culturales o de investigación, altruistas o filantrópicos, tales como los que tengan por objeto el establecimiento de museos, bibliotecas, institutos de investigación científica o difusión de cultura, o de aliviar la situación de los interdictos, los huérfanos, los ancianos, minusválidos y personas menesterosas, podrán subsistir hasta que sea factible cumplir el propósito para el que se hubieren constituido.¹²³

Para este caso en particular el plazo del contrato tendrá una vigencia de 24 meses en donde se estima que 22 meses durará la construcción y los 2 meses restantes serán para destinados a la entrega total de cuentas del proyecto.

7.2.3 Términos Legales de importancia dentro del Fideicomiso

7.2.3.1 Los negocios fiduciarios y Encargo Fiduciario

Negocios fiduciarios son aquéllos actos de confianza en virtud de los cuales una persona entrega a otra uno o más bienes determinados, transfiriéndole o no la propiedad de los mismos para que ésta cumpla con ellos una finalidad específica, bien sea en beneficio del constituyente o de un tercero.¹²⁴

¹²³ ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

¹²⁴ MOLINA C. (2004): *El fideicomiso en la dinámica mercantil*. Argentina: Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma.

El Encargo Fiduciario, es un contrato por medio del cual una persona llamada CONSTITUYENTE instruye al FIDUCIARIO, para que de manera irrevocable, temporal y por cuenta del propio Constituyente cumpla diversas finalidades de gestión, inversión, u otras, a favor del propio constituyente o de un tercero llamado BENEFICIARIO. El encargo Fiduciario es un mandato irrevocable.¹²⁵

Dentro de un proyecto inmobiliario los constituyentes en este caso Partenza representada por el Ing. Alvaro Campana instruirá a FIDUCIA (Fiduciaria) se fiscalice, controle y de cumplimiento de la construcción de los departamento a favor del beneficiario que este caso serán los adquirientes de las viviendas.

7.2.3.2 Constituyentes o fideicomitentes

Pueden actuar como constituyentes de fideicomisos mercantiles las personas naturales o jurídicas privadas, públicas o mixtas, nacionales o extranjeras, o entidades dotadas de personalidad jurídica, quienes transferirán el dominio de los bienes a título de fideicomiso mercantil.¹²⁶

El Constituyente en este proyecto será la empresa Partenza conjuntamente con la participación del Ing. Alvaro Campaña.

7.2.3.3 Beneficiarios

Serán beneficiarios de los fideicomisos mercantiles o de los encargos fiduciarios, las personas naturales o jurídicas privadas, públicas o mixtas, de derecho privado con finalidad social o pública, nacionales o extranjeras, o entidades dotadas de personalidad jurídica designadas como tales por el constituyente en el contrato o posteriormente si en el contrato se ha previsto tal atribución.

Los beneficiarios de este proyecto serán todas las personas que adquieran los departamentos y que a su vez hayan firmado una promesa de compra venta para sustentar las ventas proyectadas del proyecto

125 ECUADOR, REGLAMENTO SOBRE NEGOCIOS FIDUCIARIOS, sin editorial, Art. 8. Resolución CNV-005-2004 de Registro Oficial No. 344

126 MOLINA C. (2004): **El fideicomiso en la dinámica mercantil**. Argentina: Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma.

7.3 ESQUEMA DEL CONTRATO FIDUCIARIO¹²⁷

En el Contrato de Fideicomiso se establecerá los derechos y obligaciones de los Constituyentes, e instruirá irrevocablemente a la Fiduciaria las gestiones a realizar a fin de conseguir los objetivos planteados. (Ver Anexo 40)

Es necesario estructurar un Patrimonio Autónomo del Fideicomiso, ya que los Constituyentes aportarán el inmueble donde se desarrollará el Proyecto y los recursos que sean necesarios invertir hasta alcanzar el Punto de Equilibrio. Los Promotores aportarán los recursos para la estructuración y puesta en marcha del Proyecto, así como los costos y gastos que se necesiten previa la consecución del Punto de Equilibrio; y durante la etapa de desarrollo del Proyecto de ser necesario para cubrir requerimientos de caja. Para este caso en particular el constructor aportará con un terreno de su propiedad y los promotores aportaran inicialmente con un recurso económico de \$30,000 los mismos que serán desembolsados en 3 partes durante la vigencia del proyecto con el fin de cubrir gastos hasta alcanzar el punto de equilibrio del mismo conforme con el capítulo Financiero.

A través del Fideicomiso se impulsarán las obras de construcción y ejecución del Proyecto, acorde con las instrucciones que para el efecto imparta una Junta de Fideicomiso que contractualmente se conformará con los representantes nombrados por los Constituyentes; eventualmente por el Constructor el Arq. Fernando Merizalde y el Gerente de Proyecto el Ing. Alvaro Campaña; además de la Fiduciaria que en este caso es FIDUCIA, quien participará obligatoriamente en las Juntas con derecho a veto. La misma que será el máximo órgano de Gobierno del Proyecto; por lo tanto entre su funciones principales estarán el tomar todas las decisiones referentes al mismo; y seleccionar los profesionales técnicos de la Obra. Es importante mencionar que puede o no existir una Junta de Fideicomiso sin embargo para este caso específicamente se la creará con el fin de tener mayor control y transparencia de los recursos.

Durante la etapa de construcción la Fiduciaria FIDUCIA será la encargada de ejecutar las decisiones tomadas por la Junta del Fideicomiso. Las mismas que serán supervisadas en la parte técnica por el Fiscalizador de Obra, profesional que velará por el

127 LOPEZ F. (1996). *Fideicomiso, Leasing, Letras hipotecarias, Ejecución hipotecaria y Contratos de Consumisión*. Argentina: Zavallia.

cumplimiento de los estándares técnicos de la construcción y aprobará los desembolsos efectivamente invertidos en el Proyecto.

Este Proyecto Inmobiliario se financiará con los aportes de terreno y efectivo que realizarán los Promotores; los ingresos por ventas de las alícuotas bajo el esquema de Punto de Equilibrio a ser alcanzado en un plazo previamente establecido; y por los recursos que sean necesarios para financiar el flujo (Créditos de ser el caso) previa autorización de la Junta.

En términos generales el alcance del Fideicomiso Clifford será lo suficientemente amplio de manera que cumpla exitosamente con su objetivo, conforme a las instrucciones específicas del Promotor.

7.3.1 Requisitos mínimos:

- a) La identificación del o los constituyentes y del o los beneficiarios;
- b) Una declaración juramentada del constituyente de que los dineros o bienes transferidos tienen procedencia legítima; que el contrato no adolece de causa u objeto ilícito y, que no irroga perjuicios a acreedores del constituyente o a terceros;
- c) La transferencia de los bienes en fideicomiso mercantil y la entrega o no cuando se trate de encargos fiduciarios;
- d) Los derechos y obligaciones a cargo del constituyente, de los constituyentes adherentes, en caso de haberse previsto su adhesión, del fiduciario y del beneficiario;
- e) Las remuneraciones a las que tenga derecho el fiduciario por la aceptación y desempeño de su gestión;
- f) La denominación del patrimonio autónomo que surge como efecto propio del contrato;
- g) Las causales y forma de terminación del fideicomiso mercantil;
- h) Las causales de sustitución del fiduciario y el procedimiento que se adoptará para tal efecto; e,
- i) Las condiciones generales o específicas para el manejo, entrega de los bienes, frutos, rendimientos y liquidación del fideicomiso mercantil. ¹²⁸

128 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

Para el caso de los fideicomisos inmobiliarios:

- Fecha de iniciación de la etapa de construcción del proyecto.
- Fecha estimada de terminación de la obra y de entrega de las unidades construidas a los beneficiarios.
- Construcciones en curso.
- Porcentaje ejecutado de la obra con relación al proyecto.
- Valor de las cuotas aportadas hasta la fecha y valor pendiente por cancelar al fideicomiso por parte del fideicomitente adherente.
- Indicación del incumplimiento por parte de cualquiera de los fideicomitentes de las obligaciones de aportar dinero, previstas en el contrato.
- Control presupuestario (comparado con el programa y el ejecutado).
- Costo de la unidad construida a la fecha del reporte.
- Indicación sobre el comportamiento de la financiación del proyecto (créditos y aportes de fideicomitentes adherentes).
- Cambio en el proyecto y/o en las especificaciones.
- Reajuste del presupuesto.¹²⁹

7.3.2 Rendición de cuentas

Corresponde al fiduciario rendir las cuentas comprobadas de sus actuaciones. Es a la sociedad administradora de fondos y fideicomisos a quien le compete demostrar su cumplimiento en la labor ejecutada, de acuerdo con lo dispuesto en el contrato constitutivo y las normas de carácter general.

El fiduciario debe justificar, argumentar y demostrar, con certeza, a través de los medios pertinentes, el cumplimiento de la labor encomendada en el contrato constitutivo y en la ley. Los aspectos contables y financieros de la rendición comprobada de cuentas deben guardar armonía con la información que tiene que presentar el fiduciario a la Superintendencia de Compañías¹³⁰

129 Ibidem

130 Ibidem

Por lo que FIDUCIA será la encargada de remitir informes del proyecto con la finalidad de comunicar o reportar algunas actividades o situaciones llevadas a cabo por el fiduciario para que los interesados conozcan el desarrollo y estado de la gestión del proyecto a ejecutarse.

Para el adecuado cumplimiento del objeto y finalidades del Fideicomiso Clifford, los Constituyentes Proinmobiliaria de manera expresa e irrevocablemente instruirán a FIDUCIA, para que en su calidad de Representante Legal del Fideicomiso Mercantil, cumpla con las siguientes instrucciones:

1. Ejercer todas las acciones, derechos y obligaciones inherentes a la calidad de representante legal del Fideicomiso, propietario del inmueble transferido al patrimonio autónomo del Fideicomiso.
2. Registrar como propiedad del Fideicomiso los bienes y recursos aportados al patrimonio autónomo, así como aquellos bienes, activos y recursos que posteriormente transfieran los Constituyentes o terceros relacionados con el Proyecto.
3. Llevar la contabilidad del Fideicomiso y registrar los bienes, derechos, activos y recursos que transfieran los Constituyentes o terceros autorizados por la Junta. Registrar además los pasivos del Fideicomiso (si los hubiere); y en general todo el registro contable del proyecto Inmobiliario.
4. Recibir de los Promitentes Compradores de los bienes del Proyecto, los recursos para el desarrollo del mismo, y velar por el correcto desarrollo del proyecto inmobiliario bajo el esquema de Punto de Equilibrio, en los términos que apruebe la Junta del Fideicomiso.
5. Contratar en representación y por cuenta del Fideicomiso al Constructor del Proyecto, al Gerente del mismo (de ser el caso y si el Proyecto lo amerita), a la compañía Inmobiliaria y al Fiscalizador Técnico, en los términos y condiciones que apruebe la Junta, de las opciones presentadas por la Fiduciaria.¹³¹

131 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

Los trámites para la aprobación y permisos de construcción del Proyecto, correrán a cargo del Constructor del mismo.

6. Supervisar las gestiones de comercialización del proyecto a cargo de la compañía Inmobiliaria, para lo cual presentará a las Constituyentes, reportes mensuales de la comercialización del mismo.
7. Administrar los bienes y recursos del patrimonio autónomo, conforme a las instrucciones que para el efecto le imparta la Junta del Fideicomiso, y lo estipulado en el contrato.
8. Velar por el cumplimiento del presupuesto y el cronograma de obra del Proyecto, así como por la correcta aplicación de los recursos destinados al desarrollo del Proyecto, conforme a la información que para el efecto le proporcione el Fiscalizador Técnico.
9. Suscribir los contratos de promesa de compraventa y compraventa definitiva de los bienes del proyecto, así como recibir los recursos producto del pago del precio de dichos bienes.
10. Invertir los excedentes de efectivo que existieren, siempre y cuando no existan requerimientos de fondos de conformidad con el cronograma y los flujos del proyecto, en los términos más adecuados de prudencia financiera y con la autorización de la Junta del Fideicomiso.
11. Aperturar una cuenta corriente a nombre del Fideicomiso, para el adecuado manejo de los recursos existentes en el patrimonio autónomo, de la cual procederá a realizar los desembolsos a que haya lugar, tales como: pago de planillas al Constructor contempladas en el flujo de caja y el cronograma valorado del proyecto previo visto bueno del Fiscalizador Técnico; los tributos, gastos y honorarios que genere la administración fiduciaria; y el pago de las obligaciones contraídas por el fideicomiso de ser el caso.
12. El desarrollo del proyecto se efectuará bajo la modalidad de punto de equilibrio. El mismo que se alcanzará una vez que se obtengan los recursos suficientes para cubrir los rubros totales del costo de construcción, gastos legales e impuestos que

constarán en el presupuesto que debidamente suscrito y aceptado por la Junta, se entregará a la Fiduciaria.¹³²

7.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Dependiendo de la estructura financiera del Proyecto, tema que se analizó en el capítulo Financiero, el contrato de Fideicomiso debe contemplar la existencia de un punto de equilibrio. El punto de equilibrio, es un concepto que involucra la idoneidad legal, técnica, comercial y financiera que se sugiere tenga un Proyecto que se realiza con la intervención de una institución fiduciaria.¹³³

- La idoneidad técnica se refiere al conjunto de planos y estudios que se requieran para iniciar el desarrollo del proyecto, así como las especificaciones técnicas que forman parte del proyecto (presupuestos definitivos, cronograma valorado, estudios técnicos, etc.), con los que cuenta el proyecto a ejecutarse conforme con Anexos.
- La idoneidad legal se refiere a la obtención de todos los permisos necesarios para iniciar el desarrollo del proyecto inmobiliario (Permisos de construcción, planos aprobados, etc.), los cuales se darán trámite una vez finalizado el estudio y demostrada su viabilidad.
- La idoneidad financiera se refiere a la obtención en un tiempo determinado (a fijar con los Promotores una vez analizados los presupuestos y flujos finales del Proyecto) de las sumas de dinero necesarias para el pago de los costos directos e indirectos del Proyecto en sus diferentes etapas. Las mismas que se encuentran especificadas en el flujo de efectivo del proyecto y se lo puede observar detenidamente en el *Anexo 32*.

Bajo este esquema, del cumplimiento del punto de equilibrio depende el inicio de la construcción y la utilización de los recursos de terceros.

132 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

133 Ibidem

13. Los desembolsos al Constructor para el desarrollo de este proyecto, se efectuarán bajo la modalidad de fondo rotativo, el cual deberá ser justificado por el Constructor mediante la presentación de planillas, las mismas que previamente deberán contar con el visto bueno del Fiscalizador Técnico, con el objeto de que se proceda a su reposición por parte del Fideicomiso.
14. El Fondo Rotativo será determinado por la Junta del Fideicomiso en función de los requerimientos de efectivo contemplados en el cronograma y flujos del proyecto.
15. La Fiduciaria, a través del Fiscalizador Técnico, verificará la aplicación de los recursos en el proyecto, con el objeto de que la misma se realice de acuerdo a los presupuestos, flujos financieros y cronograma de obra determinados para el efecto.
16. El Fiscalizador Técnico emitirá mensualmente un informe de las verificaciones efectuadas, el mismo que será entregado a la Fiduciaria.
17. Una vez terminado y liquidado el Proyecto, se procederá a entregar a los Beneficiarios, el remanente de recursos o pérdidas que hubiere generado el proyecto.

7.4.1 Contratos Accesorios

- La Fiduciaria en representación y por cuenta del Fideicomiso, contratará al Constructor, al Gerente de Proyecto (de ser el caso), al Fiscalizador Técnico y a la compañía Comercializadora, los cuales deberán ser designados por la Junta del Fideicomiso. Tentativamente figurará como constructor el Arq. Fernando Merizalde, Gerente Ing. Alvaro Campaña y Fiscalizador Ing. Eduardo Coloma.

Los términos y condiciones de dichas contrataciones serán fijados por la Junta del Fideicomiso.¹³⁴

- La Fiduciaria suscribirá los contratos de promesa de compraventa y compraventa definitiva de los bienes del proyecto.

134 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

- Suscribirá los documentos y/o contratos que sean necesarios para el buen desarrollo del proyecto Inmobiliario.

7.4.2 Documentación necesaria para la constitución legal del Fideicomiso¹³⁵

Para el análisis e implementación del Contrato de Fideicomiso Mercantil, es necesaria la presentación de la siguiente documentación:

a) De los Constituyentes (Personas Jurídicas, de ser el caso):

- Escrituras de Constitución de la compañía.
- Nombramientos o poderes certificados y originales de los Representantes Legales.
- Copias de las cédulas de identidad y papeletas de votación.
- Autorización del correspondiente Órgano Directivo (Junta o Directorio de acuerdo a estatutos) para Constituir el Fideicomiso Mercantil
- Copia del RUC
- En caso de Personas Naturales, copias de las cédulas y papeletas de votación.
- En cualquiera de los casos formulario de actualización de datos del CONSEP.

b) De los Bienes Inmuebles a Aportarse:

- Títulos de Propiedad;
- Pago del Impuesto predial del año en curso.
- Certificados de Gravámenes Actualizados.
- Certificaciones de no afectación.

c) Del Proyecto Inmobiliario:

- Estudios de Factibilidad (económico-financiero y de mercado)
- Cronograma valorado
- Planos del Proyecto
- Presupuesto de Construcción

135 Ibidem

- Presupuesto de Promoción y Ventas
- Flujos Financieros del Proyecto
- Diagramas de Avance de Obra.¹³⁶

Toda la documentación legal del proyecto se encontra adjunta en los anexos

En los contratos no se podrán estipular cláusulas que signifiquen la imposición de condiciones inequitativas e ilegales,¹³⁷ tales como:

- a) Previsiones que disminuyan las obligaciones legales impuestas al fiduciario o acrecienten sus facultades legales en aspectos importantes para el constituyente y/o beneficiario, como aquellas que exoneren la responsabilidad de aquél o se reserve la facultad de dar por terminado el contrato anticipadamente o de apartarse de la gestión encomendada, sin que en el contrato se hayan indicado expresamente los motivos para hacerlo y se cumplan los trámites administrativos a que haya lugar;
- b) Limitación de los derechos legales del constituyente o beneficiario, como el de resarcirse de los daños y perjuicios causados, ya sea por incumplimiento o por defectuoso cumplimiento de las obligaciones del fiduciario;
- c) La determinación de circunstancias que no se hayan destacado con caracteres visibles en la primera página del contrato al momento de su celebración, a partir de las cuales se derive, sin ser ilegal, una consecuencia en contra del constituyente o beneficiario, o que conlleve la concesión de prerrogativas a favor del fiduciario;
- d) Previsiones con efectos desfavorables para el constituyente o beneficiario que aparezcan en forma ambigua, confusa o no evidente, y, como consecuencia, se le presenten a éste discrepancias entre los efectos esperados o previsibles del negocio y los que verdaderamente resulten del contenido del contrato;
- e) e) La posibilidad de que quien debe cumplir la gestión encomendada sea otra persona diferente al fiduciario, sustituyéndose así como obligado, salvo que por la naturaleza del contrato se imponga la necesidad de hacerlo en personas especializadas en determinadas materias; y,

136 MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO, Banco Internacional. (2010)

137 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

- f) Las que conceden facultades al fiduciario para alterar unilateralmente el contenido de una o algunas cláusulas, como aquellas que permitan reajustar unilateralmente las prestaciones que correspondan a las partes contratantes.¹³⁸

Para la solución de los conflictos y pretensiones entre el constituyente, los constituyentes adherentes, el fiduciario y el beneficiario, derivados de los contratos de fideicomiso mercantil, las partes podrán acogerse a los mecanismos alternativos de solución de conflictos previstos en la Ley de Arbitraje y Mediación.

7.4.3 Terminación del fideicomiso mercantil.

Son causas de terminación del fideicomiso mercantil o del encargo fiduciario, además de las previstas en el contrato constitutivo, las siguientes:¹³⁹

- El cumplimiento de la finalidad establecida en el contrato;
- El cumplimiento de las condiciones;
- El cumplimiento o la falla de la condición resolutoria;
- El cumplimiento del plazo contractual;
- La imposibilidad absoluta de cumplir con la finalidad establecida en el acto constitutivo;
- La sentencia ejecutoriada dictada por autoridad judicial competente o el laudo arbitral, de conformidad con la ley;
- La resciliación del contrato de fideicomiso mercantil, siempre que no afecte los derechos del constituyente, de los constituyentes adherentes, del beneficiario, de acreedores del fideicomiso mercantil o de terceros; y,
- La quiebra o disolución del fiduciario, siempre que no exista sustituto.¹⁴⁰

Como se mencionó anteriormente el contrato del proyecto se podrá apreciar en el *Anexo 39 (Contrato de construcción)*, conforme con lo estipulado por la Ley de Mercado de valores.

138 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

139 Ibidem

140 Ibidem

7.4.4 Responsabilidad tributaria.

El fideicomiso mercantil tendrá la calidad de agente de recepción o de percepción respecto de los impuestos que al fideicomiso le corresponde retener y percibir en los términos de la legislación tributaria vigente.¹⁴¹ Es decir el fiduciario se encarga de pagar todos los impuestos que atañen al proceso de contratación.

7.5 EL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO Y EL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

De conformidad con lo establecido en el artículo 98 de la Ley de Régimen Tributario Interno, el Fideicomiso Mercantil es una sociedad, por lo que se encuentra sujeta a la normativa tributaria vigente y resoluciones expedidas por el Servicio de Rentas Internas y demás órganos competentes.¹⁴²

Al iniciar sus actividades, el Fideicomiso debe inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, con lo cual constituye un nuevo ente tributario y, en consecuencia es responsable del pago de todos los tributos generados por el giro de la construcción de un determinado proyecto inmobiliario.

El Fideicomiso tiene calidad de agente de recepción de percepción e impuestos.

Por tanto FIDUCIA al ejercer la personería jurídica y la representación legal del Fideicomiso, tendrá los derechos y atribuciones del Fideicomiso como sujeto procesal ante las personas o instituciones de control a fin de proteger los bienes del patrimonio autónomo o exigir los pagos a favor del Fideicomiso y el será el responsable de cumplir con las obligaciones fiscales ya sea como agente receptor o agente perceptor

7.5.1 Aspectos Tributarios.

141 ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

142 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. SRI.gov.ec.

De acuerdo a la legislación vigente los fideicomisos mercantiles, son sujetos pasivos de impuestos, sin embargo el reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno, establece que los fideicomisos, tienen 2 alternativas para declarar el Impuesto a la Renta:

- El fideicomiso paga directamente el Impuesto a la Renta
- El Impuesto a la renta será pagado, por el o los beneficiarios del Fideicomiso,

Por lo que el fideicomiso en mención, tendrá como responsabilidad, la de presentar declaraciones informativas mensuales al Servicio de Rentas Internas, cabe indicar que por la transferencia de dominio, no existen pago de impuesto, tasas y/o contribuciones, ya que la transferencia no es gratuita ni onerosa, y no determina un provecho económico para las partes, simplemente se da como un medio necesario para cumplir con el objetivo del proyecto que es construir departamentos para comercializarlos y obtener lucro del mismo.

7.6 EL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO Y LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Según lo dispuesto en el artículo 19 del Título V del Reglamento de Negocios Fiduciarios, existe la obligación de inscribir Fideicomisos en la Superintendencia de Compañías (SIC) en los siguientes casos: ¹⁴³

- Los Fideicomisos que prevean recibir recursos de personas distintas de los Constituyentes. Este es el caso de los Fideicomisos Inmobiliarios que reciben recursos de los promitentes compradores de los bienes que formarán parte del proyecto.
- Los Fideicomisos que vayan a incluir a Constituyentes adherentes
- Cuando los Constituyentes o Beneficiarios del Fideicomiso sean entidades del sector público o personas jurídicas de derecho privado con un participación estatal superior al 50%
- Los Fideicomisos que prevean realizar un proceso de Titularización

143 Cfr. ECUADOR. SUPERITENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. (2009)

Por lo que necesariamente el presente Fideicomiso deberá ser inscrito y por tanto regulado por la Superintendencia de Compañías, a través del Consejo Nacional de Valores y se regirá al reglamento especial y normas creadas para el efecto.

Al ser un Fideicomiso Inmobiliario inscrito en la Superintendencia de Compañías, es obligación de la Fiduciaria presentar al referido organismo, la siguiente información:

- Balance general y estado de pérdidas y ganancias mensuales y certificados por el contador y el Representante Legal
- Información general del negocio fiduciario
- Comisiones, honorarios y gastos en los que incurrió el Fideicomiso mensualmente
- Balance general y estado de pérdidas y ganancias anual auditado, junto con un informe del representante legal de la Fiduciaria sobre la situación y el manejo realizado del Fideicomiso

7.7 EL FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO, EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD Y EL MUNICIPIO

El artículo 113 de la Ley de Mercado de Valores señala que la transferencia que se realiza a título de fideicomiso mercantil se da como medio necesario para que el fiduciario pueda cumplir con las finalidades determinadas por el constituyente en el contrato.¹⁴⁴

Es importante mencionar que, de acuerdo con lo previsto en el Código Civil y en la Ley de Registro vigentes, esta transferencia de bienes raíces se perfecciona con la inscripción del título de propiedad en el libro correspondiente del Registro de la Propiedad del cantón o cantones en que esté(n) situado(s) el(los) inmueble(s), inscripción que tiene como objetivo servir de medio de tradición de los bienes raíces y dar publicidad a los contratos que trasladan el dominio de dichos inmuebles.¹⁴⁵

En cuanto a la relación del fideicomiso mercantil inmobiliario con el Municipio, en términos generales cabe indicar que, previo al registro e inscripción de la transferencia de dominio en el Registro de la Propiedad correspondiente, esta entidad pública se

¹⁴⁴ ECUADOR, LEY DE MERCADO DE VALORES, sin editorial, Artículo 109: Título XV

¹⁴⁵ ECUADOR, MUNICIPIO DE QUITO, www.quito.gov.ec. **Ordenanzas Municipales 2010**

encargará de verificar el catastro de los inmuebles cuya propiedad va a ser transferida, ya sea a título de fideicomiso o no y, fijar los tributos municipales que eventualmente se originen en relación con dicha transferencia.

En este sentido, es preciso puntualizar que una transferencia de dominio onerosa, como por ejemplo una compraventa, está gravada con impuestos municipales de alcabala, adicionales y plusvalía, situación diferente en el caso de una transferencia a título de fideicomiso mercantil en que, tal como lo señalan los artículos 351 y 353 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal, existe una exención del impuesto de alcabala y una exoneración del pago de todo impuesto, tasa o contribución de tipo municipal, provincial y fiscal.¹⁴⁶ Lo cual constituye una importante ventaja tributaria a considerar.

7.8 PRINCIPALES ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL SECTOR INMOBILIARIO DE QUITO PARA LA OBTENCIÓN DE APROBACIONES Y PERMISOS.

7.8.1 Municipio del Distrito Metropolitano de Quito¹⁴⁷

El Municipio es el principal organismo de regulación del sector de la construcción ya que en base a la normativa establecida mediante ordenanzas, es el ente que supervisa todos los aspectos comprendidos en este proceso, abarcando desde la regulación para la utilización del suelo hasta la aprobación de los Proyectos a realizarse.

Según los Artículos R.II.251 y R.II.252 de las Ordenanzas de Gestión Urbana Territorial, emitidas por el Municipio de Quito, La Administración zonal correspondiente, a través de su unidad de control inspeccionará todos los trabajos y las construcciones que se ejecuten en el territorio comprendido dentro de los límites del Distrito Metropolitano de Quito, comprobando que la ejecución de la obra se lleve a cabo de conformidad con el uso de la edificación y con los documentos habilitantes del permiso de edificación otorgado.

146 ECUADOR, COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL ECUADOR. *Objetivos Esenciales y Generales del Colegio de Arquitectos del Ecuador*. www.cae.com.ec

147 ECUADOR, MUNICIPIO DE QUITO, www.quito.gov.ec.

Para la ejecución de este proyecto inmobiliario, el Constructor deberá contar con aprobaciones y permisos de distintas instituciones de control, entre ellas están las exigidas por El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito las mismas que son las siguientes:

1. Permiso para edificar: puede ser de dos tipos:
 - Trabajos varios: permite realizar obras menores tales como derrocamiento de estructuras, construcciones provisorias, entre otros.
 - De edificación: es el permiso definitivo que permite llevar a cabo el Proyecto arquitectónico
2. Aprobación de Planos: es emitida por el Municipio una vez que se ha comprobado que los Planos presentados cumplen con todo lo dispuesto en las Ordenanzas Municipales.
3. Permiso para Declaratoria de Propiedad Horizontal: se aplica cuando la construcción es de varias unidades de vivienda y sirve para dividir el predio que inicialmente fue uno solo correspondiente al lote de terreno, en tantos predios como unidades fueron construidas. Esto permite que cada comprador de los inmuebles pueda tener la propiedad del bien adquirido.
4. Permiso de habitabilidad: es otorgado por el Municipio una vez que se ha finalizado totalmente la construcción del inmueble, siempre y cuando se haya cumplido con todas las normas impuestas por este organismo.¹⁴⁸

Para el Fideicomiso Clifford aplicará la obtención de todos los requerimientos antes mencionados.

7.8.2 Colegio de Arquitectos¹⁴⁹

El objetivo principal del Colegio de Arquitectos del Ecuador (CAE), es velar por que los intereses generales de estos profesionales, en los aspectos de beneficios gremiales,

148 ECUADOR, MUNICIPIO DE QUITO, www.quito.gov.ec. *Ordenanzas Municipales 2010*

149 ECUADOR, COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL ECUADOR. *Objetivos Esenciales y Generales del Colegio de Arquitectos del Ecuador*. www.cae.com.ec

honorarios y oportunidades en general a fin de que estos sean los mejores posibles, a través de la fijación de parámetros objetivos analizados y aprobados por dicho organismo.

Los objetivos esenciales y generales fijados por esta institución relacionados con el objeto de estudio:

- Ordenar y vigilar, en el marco de la normativa jurídica vigente, el ejercicio de la profesión de Arquitecto
- Velar por la correcta actividad profesional de los Arquitectos incorporados al Colegio de Arquitectos del Ecuador, de acuerdo con el interés de la sociedad, y defender sus intereses profesionales
- Difundir todas las normas relativas al ejercicio profesional
- Controlar el cumplimiento del pago de la contribución del uno por mil, en los trabajos profesionales de acuerdo con la norma aplicable.¹⁵⁰

Es importante mencionar que el Arquitecto a cargo deberá tener en orden todos sus documentos y afiliación al mismo para calificar.

7.8.3 Cuerpo Metropolitano de Bomberos

En cuanto a su intervención en el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios, el Cuerpo Metropolitano de Bomberos es responsable de emitir una aprobación especial a los planos eléctricos, estructurales y sanitarios, misma que debe ser cancelada por el Proyecto, a fin de que este organismo emita la certificación del caso.

7.8.4 Dirección General de Aviación Civil

Con el anteproyecto aprobado, el Colegio de Aviación Civil emite un informe aprobando o no el anteproyecto, dependiendo de la altura y el sector en el cual éste va a ser construido, de ser aprobado se debe pagar una contribución para que este organismo emita el certificado correspondiente.

150 Ibidem

7.8.5 Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha

En el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios, el Colegio de Ingenieros interviene al ser el responsable de emitir una Aprobación para cada proyecto de construcción, para lo cual se debe cancelar una tasa del uno por mil del fondo de garantía y contra la presentación de los siguientes documentos:

- Planos arquitectónicos aprobados
- Informe de planos aprobados – Acta de Registro de planos arquitectónicos
- Planos estructurales
- Formulario No. 5: Solicitud de Licencia de Construcción de Edificaciones del Municipio con los datos de: calculista, constructor, propietario y dirección del predio. El calculista y/o constructor se debe encontrar al día en las cuotas a esta institución
- Respaldos magnéticos de planos estructurales
- Memoria de cálculos en medio magnético (si las construcciones son de más de 3 pisos) ¹⁵¹

La obtención de dichos documentos estarán a cargo del Ing. Alvaro Campaña gerente del Proyecto.

7.8.6 Otros organismos relacionados con el Sector Inmobiliario

A continuación se detallan varias entidades que afectarán la consecución del proyecto en sus varios aspectos como son:

7.8.7 Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda

Fue creado con el mandato de ejercer la rectoría de los sectores de la vivienda, el desarrollo territorial, el saneamiento básico y agua potable. La creación del ministerio respondió a la necesidad del Estado Ecuatoriano de dotar de mayor jerarquía al tratamiento de estos sectores. El MIDUVI se enfoca principalmente al financiamiento de obras para sectores de bajos recursos, para lo cual desarrolla proyectos de fin social

151 ECUADOR, COLEGIO DE INGENIEROS CIVILES DE PICHINCHA. *Quienes somos.* www.cicp.com.ec

otorgando créditos por medio del Banco Ecuatoriano de la Vivienda y otras instituciones financieras.

7.8.8 Cámara de la Construcción¹⁵²

Es un organismo autónomo e independiente que tiene como misión el promover políticas de acción del sector de la construcción, a fin de asesorar y respaldar a sus afiliados miembros en las relaciones contractuales, y exigiéndoles a la vez el fiel cumplimiento de las leyes vigentes.

En este caso Partenza deberá estar afiliada a la cámara de la construcción y tener todas sus obligaciones y cumplimientos tributarios en orden para poder constituir el Fideicomiso

Finalmente para la ejecución de este proyecto inmobiliario, el Constructor deberá contar con aprobaciones y permisos de distintas instituciones de control, entre ellas están las exigidas por El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

152 ECUADOR, CAMARA DE LA CONSTRUCCIÓN DE QUITO. www.cconstruccion.net

CAPITULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 CONCLUSIONES

- El fideicomiso es la figura jurídica mas transparente y mas segura respecto del capital invertido, en comparación de las otras estructuras jurídicas, ya que el contrato tiene cláusulas estrictas del fin para el cual se esta aportando el capital, que ha demostrado ser de gran utilidad sobre todo para el manejo de proyectos inmobiliarias ya que permite el desarrollo y comercialización de proyectos, por su óptimo blindaje legal financiero probado, y por la viabilidad en el financiamiento del mismo, convirtiéndose en la puerta de acceso al mercado de capitales
- El fideicomiso mercantil inmobiliario es una herramienta que brinda seguridad tanto para el banco como para el promotor y los posibles compradores dentro de un proyecto, adicionalmente le permite al banco controlar totalmente el destino de los fondos, al igual que disminuyen tramites legales.
- La vivienda es uno de los principales bienes que constituyen el patrimonio familiar y donde las familias suelen invertir la mayor parte de sus recursos, teniendo gran influencia en la trayectoria de vida de los individuos, convirtiéndose en una oportunidad para el mercado de la construccion.
- El perfil del cliente para este proyecto será de un nivel económico medio-alto, cuyos ingresos familiares sean superiores a 10 salarios minimos, de entre 25 y 59 anos de edad con o sin familia de hasta cuatro integrantes y que sobre todo tengan la necesidad de adquirir un departamento.
- Se evidencia la existencia de un mercado insatisfecho al que estará dirigido el proyecto planteado, convirtiéndose en nuestro mercado potencial, permitiendo tener una visión real de las necesidades del mercado actual.
- Pocos son los constructores que han efectuado proyectos mediante la figura del Fideicomiso, evidenciando buenos resultados y apertura en el mercado inmobiliario.
- Se evidencia un ahorro ya que la Fiduciaria se encargara de adminitrar los bienes, justificar el cumplimiento del contrato, hacer inventarios de los bienes

fideicomitidos, transferir los bienes a quien corresponda, entre otras, evitando la contratación de varias personas para las gestiones

- La TIR (53%) del proyecto es superior a la tasa del mercado TMAR (18.310%). Esto quiere decir que es más rentable invertir en el proyecto edificio Clifford que en el mercado.
- Si bien el punto de equilibrio lo alcanzaría con las ventas efectivas de 19 departamentos, el edificio necesariamente debe estar concluido ya que se trata de un proyecto que esta sujeto a la construcción y venta de todo el proyecto y no parte de ella, se aprecia que la inversión se recuperara a partir del mes 17.
- El proyecto estará en capacidad de cubrir sus pasivos dejando una brecha importante para posibles imprevistos en el corto plazo, al igual que el rendimiento de sus ventas sobre la utilidad es optimo, obteniendo datos muy alentadores para la toma decisiones sobre el proyecto.
- Es necesario efectuar un contrato de Fideicomiso donde se establecerá los derechos y obligaciones de los Constituyentes, e instruirá irrevocablemente a la Fiduciaria las gestiones a realizar a fin de conseguir los objetivos planteados.
- La Fiduciaria será la encargada de remitir informes del proyecto con la finalidad de comunicar o reportar algunas actividades o situaciones llevadas a cabo por el fiduciario para que los interesados conozcan el desarrollo y estado de la gestión del proyecto a ejecutarse.

8.2 RECOMENDACIONES

- Es importante poner énfasis en el Punto de equilibrio ya que requiere de idoneidad legal, técnica y financiera que debe tener este Proyecto Inmobiliario que se realiza con la intervención de una institución fiduciaria con el fin de que permita al Grupo Promotor vender el proyecto en planos y constituir el Fideicomiso.
- Se deberá cumplir con todas las especificaciones técnicas necesarias para determinar técnicamente la viabilidad de la construcción del edificio Clifford, como son estudios de suelos, elaboración de planos, estudios del entorno entre otros que permitan mitigar los posibles riesgos.
- Una de las principales razones por las que crece el riesgo de inversión en bienes inmuebles, es debido al desconocimiento de los inversionistas de las mas elementales reglas financieras, en donde la tasa interna de retorno, el valor presente y otras pasan desapercibidos lo que conlleva a la necesidad de una recapitalización del proyecto en el momento en que menos se lo espera. Por ello es necesario utilizar herramientas que nos permitan prevenir riesgos con el objeto de minimizar sus efectos o evitarlos.
- El proyecto se halla sustentado por la recuperación de ventas programadas y con el valor del crédito solicitado, de no contar con estos recursos, el Proyecto no dispondría de la liquidez necesaria para lograr su objetivo, por lo tanto para asegurar el término de la construcción, será necesario contar con las respectivas promesas de compraventa de los inmuebles comercializados debidamente legalizadas, inclusive este requisito será necesario al momento de solicitar el crédito.
- La empresa inmobiliaria deberá contar con la solvencia adecuada a los niveles de inversión presentados y especialmente con los flujos para efectuar su aporte.
- Es necesario estructurar un Patrimonio Autónomo del Fideicomiso, ya que los Constituyentes aportarán el inmueble donde se desarrollará el Proyecto y los recursos que sean necesarios invertir hasta alcanzar el Punto de Equilibrio.

- Se sugiere de la existencia de una Junta de Fideicomiso con el fin de tener mayor control y transparencia de los recursos.
- El presente Fideicomiso deberá ser inscrito y por tanto regulado por la Superintendencia de Compañías, a través del Consejo Nacional de Valores y se regirá al reglamento especial y normas creadas para el efecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- GUITIERREZ CERDA HUGO. (1993). **Los elementos de la investigación, cómo reconocerlos diseñarlos y construirlos**. Bogotá-Colombia: Editorial El Búho 2da. Edición.
- HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ABRAHAM. (2001). **Formulación y evaluación de proyectos de inversión**. México: Internacional Thompson Editores.
- ZAPATA SANCHEZ PEDRO. (2005). **Contabilidad General**. México: McGraw-Hill 5ta edición.
- LEY DE MERCADO DE VALORES. (1998). Quito-Ecuador.
- MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO. (2007)
- REGLAMENTO NACIONAL DE ARANCELES (2006). Colegio de Arquitectos del Ecuador
- R. GONZÁLEZ. (2000), **El Fideicomiso**. Ecuador: Edino.
- RODRÍGUEZ. (2005). **Negocios Fiduciarios**: su significación en América Latina. Colombia: Legis.
- COLOMBIA, ASOCIACIÓN DE FIDUCIARIAS. (2004)
- ECUADOR, REGLAMENTO SOBRE NEGOCIOS FIDUCIARIOS, sin editorial, Resolución CNV-005-2004 de Registro Oficial No. 344
- Cfr. GRIDCON. **Impacto del crecimiento de las zonas de la ciudad de Quito**. Quito: El Portal Inmobiliario.
- ECUADOR, COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL ECUADOR. **Objetivos Esenciales y Generales del Colegio de Arquitectos del Ecuador**. www.cae.com.ec
- ECUADOR, COLEGIO DE INGENIEROS CIVILES DE PICHINCHA. **Quienes somos**. www.cicp.com.ec
- ECUADOR, NARANJO ORDOÑEZ. Proyectos fiduciarios www.Naranjoordonez.com.ec
- Cfr. URIBE & SCHWARZKOPF. **Uribe & Schwarkopf Planificación y Construcción: Excepcional en Bienes Raíces**. Ecuador. Fausto Segovia Baus.
- ECUADOR, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. **Boletín de Información Estadística Mensual**: sin editorial, Ecuador.
- ECUADOR, CAMARA DE LA CONSTRUCCIÓN DE QUITO. **Impacto Económico de la Construcción**: Revista de la Cámara de la Construcción de Quito: sin editorial.

- ECUADOR, MULTIENLACE Macroeconomía y Finanzas. **Estudio del Sector de la Construcción con énfasis en la ciudad de Quito**. sin editorial
- Cfr. ECUADOR. SUPERITENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. (2010)
- LOPEZ F. (1996). **Fideicomiso, Leasing, Letras hipotecarias, Ejecución hipotecaria y Contratos de Consumisión**. Argentina: Zavalía.
- LICA, [<http://www.lica.org.ar>], **El Fideicomiso como instrumento para el desarrollo**.
- LASCALA J. (2003). **Práctica del fideicomiso**. Argentina: Astrea
- MOLINA C. (2004): **El fideicomiso en la dinámica mercantil**. Argentina: Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma.
- MANUAL DE CREDITO INMOBILIARIO, Banco Internacional 2010

**ANEXO 1: Análisis de suelos: mecánica de suelos para la ejecución del proyecto
CLIFORD.**

INFORME TECNICO

Estudio de Mecánica de Suelos para Diseño de Cimentaciones del Edificio Cliford a construirse
en la calle Hernando de la Cruz #458 y Atahualpa, Quito.

CONTIENE LO SIGUIENTE:

1. Objeto del Estudio
2. Trabajos de campo y laboratorio
3. Caracterización de los suelos
4. Análisis de capacidad de carga
5. Análisis de asentamientos
6. Conclusiones y recomendaciones
7. Observaciones
8. Anexos

1. OBJETO DEL ESTUDIO

El presente informe comprende el estudio de las propiedades físicas y mecánicas de los suelos del terreno en donde se proyecta construir el Edificio Pilatos ubicado en la calle de La Cruz #458 y Atahualpa, Quito.

Este estudio realizado en base de los resultados obtenidos de los trabajos de campo, laboratorio y oficina tiene pro objeto conocer el perfil estratigráfico del subsuelo, la capacidad de carga admisible y los asentamientos del suelo de fundación del mencionado proyecto, el mismo que constara de una edificación en hormigón armado de 6 plantas y 1 subsuelo

2. TRABAJOS DE CAMPO Y LABORATORIO

Con el objeto de recuperar muestras alteradas de suelo que permitan demostrar lo natural del suelo se realizaron 3 perforaciones a rotación de 5 a 7 metros de profundidad, designadas como P-1, P-2 y P-3, localizadas en sitios representativos del terreno en estudio como constan en el respectivo plano que se adjunta en el anexo.

Paralelamente al avance de las perforaciones y en cada metro de profundidad se realizaron ensayos de penetración estándar (SPT) con una eficiencia combinada del 60% a fin de obtener el numero de golpes "N60" necesarios para introducir el muestrador denominado cuchara partida una profundidad de 12 pulgadas (30cm) mediante un martinete de 140lb (63.5 kg) de peso que cae desde una altura de 30 pulgadas (76 cm) y conocer de esta manera la compacidad relativa del terreno en estudio.

Con 6 muestras alteradas y representativas de suelos obtenidas de los sondeos realizados, se efectuaron en laboratorio ensayos de clasificación que consistieron en la determinación de contenidos naturales de humedad, análisis granulométrico por tamizado y límites de Atterberg. Con los resultados obtenidos en estos ensayos, los cuales se adjuntan en el anexo, se clasificaron los suelos de acuerdo al Sistema Unificado de Clasificación de Suelos SUCS permitiendo conocer la secuencia estratigrafica del subsuelo en estudio

En los anexos de este informe se presenta los respectivos registros de perforación en las cuales se indica la variación del número de golpes con la profundidad y el perfil estratigráfico del terreno hasta la cota prospectada

3. CARACTERIZACION DE LOS SUELOS

El terreno en estudio presenta una estratigrafía conformada por suelos de grano fino constituidos por limos arenosos de baja plasticidad tipo ML de acuerdo al Sistema Unificado de Clasificación de Suelos SUCS, de color café, a café claro, con presencia de esquistos de pómez, en estado muy húmedo a húmedo, y de una compacidad relativa suelta hasta los 3 metros y de compacidad media en profundidades subsiguientes hasta 5 y 7 metros prospectados, cota a partir de la cual se detectan gravas, gravillas, cantos rodados y/o boleos en matriz limo arenoso que dan rechazo en el ensayo de penetración estándar SPT.

A continuación en el Cuadro 3.1 se presenta un resumen de los tipos de suelos encontrados en los sondeos realizados.

CUADRO 3.1.

Prof. (m)	Pozo 1	Pozo 2	Pozo 3
1	ML	ML	ML
2	ML	ML	ML
3	ML	ML	ML
4	ML	ML	ML
5	ML	ML	ML
6			ML
7			ML

4. ANALISIS DE CAPACIDAD DE CARGA

La capacidad de carga admisible del suelo de fundación ha sido evaluada por comprensión o asentamiento.

Los siguientes correlaciones empíricas propuestas por Burland & Burbidge y Meyerhof que para los tipos de suelos encontrados se consideran aceptables, han sido utilizadas para los cálculos respectivos por asentamiento:

Según Burland & Burbidge:

$$Q_{adm} = \frac{2,5}{B^{0.7} I_c}$$

$$I_c = \frac{1.71}{(N60)^{1.4}}$$

Según Meyerhof:

$$Q_{adm} = \frac{N60 \text{ kd}}{0.8} \quad \text{si } B < 1.2 \text{ m}$$

$$Q_{adm} = \frac{N60 \text{ kd}}{1.2} \frac{(B+0.305)}{(B)} \quad \text{si } B > 1.2 \text{ m}$$

$$K_d = 1 + 0.2 \frac{D_f}{B} < 1.2$$

Siendo:

Q_{adm} = capacidad de carga admisible en T/m²

N60 = numero de golpes corregido del ensayo SPT realizado con una eficiencia combinada del 60%

- B** = ancho de la cimentación en metros
Ic = índice de compresibilidad

5. ANALISIS DE ASENTAMIENTOS

De acuerdo al perfil estratigráfico encontrado y dadas las características de la estructura a construir se concluye que los asentamientos a considerar serán del tipo inmediato o elástico.

Los asentamientos inmediatos se calcularon en base a la formula empírica de Meyerhof siguiente:

$$S_i = C_d C_w \left[\frac{q}{1.92 N_{60}} \right] \left[\frac{2B}{B + 0.305} \right]^2$$

Siendo:

- S_i** = Asentamiento probable en cm
C_d = Coeficiente de empotramiento
C_w = Corrección por Nivel Freatico
q = Presión de trabajo en T/m²
N₆₀ = numero de golpes corregido del ensayo SPT realizado con una eficiencia combinada del 60%
B = Ancho de la cimentación en metros

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Del análisis de los resultados de los trabajos de campo, laboratorio y oficina se pueden establecer las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- El terreno en donde se proyecta construir el Edificio Pilatos, ubicado en la calle Hernando de la Cruz # 458 y Atahualpa, Quito, presenta una estratigrafía conformada por suelos de grano fino constituidos por limos arenosos de baja plasticidad tipo ML de acuerdo al Sistema Unificado de Clasificación de Suelos SUCS, de color café, a café claro, con presencia de exquisitos de pómez, en estado muy húmedo a húmedo, y de una compacidad relativa suelta hasta los 3 metros y de compacidad media en profundidades subsiguientes hasta los 5 y 7 metros prospectados, cota a partir de la cual se detectan gravas, gravillas, cantos rodados y/o boleas en matriz limo arenosa que dan rechazo en el ensayo de penetración estándar SPT.
- De los datos suministrados de la edificación en hormigón armado, así como de los resultados de campo, laboratorio y gabinete se recomienda que para efectos de diseño de cimentaciones se adopte una capacidad portante admisible del suelo de 13 T/m², utilizando vigas de cimentación en los dos sentidos de la estructura, las mismas que deberán desplantarse en la cota – 5 metros, tomando en cuenta que el nivel 0 + 00 le corresponde al de la acera en la esquina Nor-Occidental del terreno.
- Las recomendaciones de capacidad portante del suelo, tipo de cimentación y nivel de fundación han sido determinados considerando una carga de servicios no factorada máxima en la columna mas cargada de 250 toneladas, la misma que si por causa de cualquier índole aumenta, deberá notificarse al ingeniero de suelos a fin de que se proceda a chequear nuevamente los parámetros de cimentación recomendados.
- Los parámetros del suelo que se recomiendan adoptar para efectos de diseño de muros del subsuelo que comprende el proyecto será:

Peso Unitario: 1.80 T/m³

Coefficiente de empuje $k_a = 0.57$

Capacidad Portante del suelo: 13 T/ m²

Profundidad de cimentación: mínimo 50 cm medidas a partir del nivel de piso terminado del subsuelo.

- Dadas las condiciones sueltas de los suelos detectados a nivel superficial se recomienda construir el muro de subsuelo por tramos alternados dejando contrafuertes de suelo ataluzados con una pendiente no mayor 1:2 (H:V), apuntando adecuadamente los linderos de las construcciones vecinas.
- Adicionalmente será importante la protección de las paredes expuestas de las excavaciones del cambio de humedad utilizando láminas de polietileno.
- Los asentamientos inmediatos máximos totales que se estima experimentación las cimentaciones de la estructura a construirse tomando en cuenta las recomendaciones anotadas estarán en rangos permisibles para el tipo de edificación prevista.
- Finalmente, si durante el proceso de excavación de las cimentaciones de la estructura a construirse en el terreno, el constructor detectase estratos de suelos diferentes a los encontrados en el estudio no solo en apariencia (tipo de suelo) sino también en compacidad (firmeza), deberá notificarse inmediatamente al ingeniero de suelo para el chequeo in situ respectivo con la consiguiente ratificación o cambio de las recomendaciones del presente estudio.

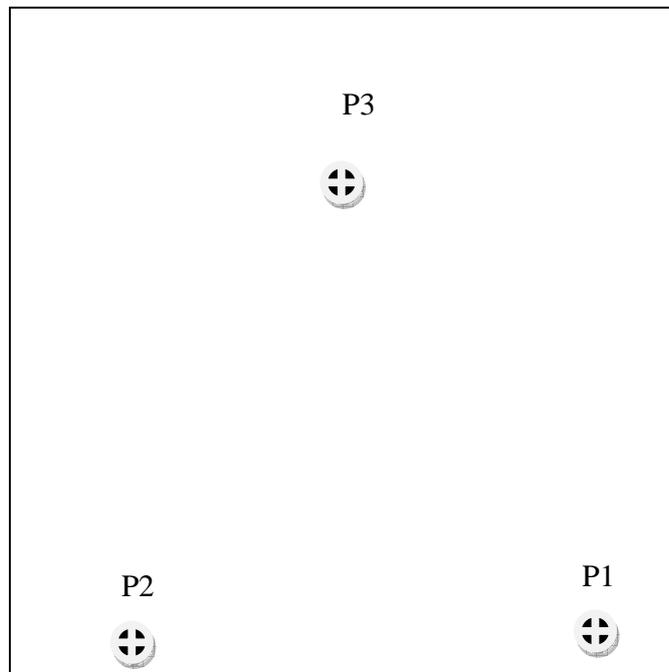
7. OBSERVACIONES

El presente Informe Técnico ha sido elaborado a través de trabajos de campo, laboratorio y oficina, sin embargo quedo en la mejor disposición a fin de aclarar cualquier duda que se pueda presentar respecto del mismo.

Edificio Cliford

Hernando de la Cruz # 458 - Quito

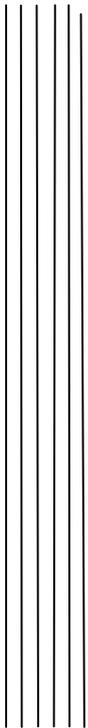
Ubicación de Perforaciones



BM 0 + 00 

LOG DE PERFORACIONES

Proyecto Edificio Clifford
Localizacion Av.Occidental y Mariana de Jesus - Quito
Fecha Ago-09
Sondeo 1
N.A.F. No encontrado

Prof. (m)	Cota (m)	Muestra No	N SPT	w %	Granulometria %			Lmites		SUCS	Perfil	Descripcion
					4	40	200	L.L.	L.p			
1.0	-2.07	P 1 1	4	25	99	84	52	NP	NP	ML	 <p>Limos arenosos de baja plasticidad tipo ML segun el SUCS, de color café a café claro, en estado muy humedo a humedo, presencia de esquisitos de pomez, y de una complicidad relativa suelta hasta 3 metros (cota -4.07 m.) y media en profundidades sub siguientes hasta los 5 metros (cota - 6.07m) en donde se detectan gravas, gravillas, cantos rodados y/o boleos en matriz limo arenosa que dan rechazo en el ensayo SPT</p>	
2.0	-3.07	P 1 2	4							ML		
3.0	-4.07	P 1 3	10	25	99	77	52	NP	NP	ML		
4.0	-5.07	P 1 4	11							ML		
5.0	-6.07	P 1 5	R							ML		

R: Rechazo en el ensayo SPT por presencia de gravas, gravillas, cantos rodados y/o boleos en matriz limo arenoso

LOG DE PERFORACIONES

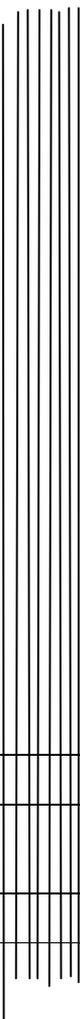
Proyecto Edificio Cliford
Localizacion Av.Occidental y Mariana de Jesus – Quito
Fecha Ago-09
Sondeo 2
N.A.F. No encontrado

Prof. (m)	Cota (m)	Muestra No	N SPT	w %	Granulometria %			Limites		SUCS	Perfil	Descripcion
					Pasa			L.L.	L.p			
					4	40	200					
1.0	-1.55	P 2 1	3							ML	Limos arenosos de baja plasticidad tipo ML segun el SUCS, de color café a café claro, en estado muy humedo a humedo, presencia de esquistos de pomez, y de una complicitad relativa suelta hasta 3 metros (cota -3.55 m.) y media en profundidades sub siguientes hasta los 5 metros (cota - 5.55 m) en donde se detectan gravas, gravillas, cantos rodados y/o boleos en matriz limo arenosa que dan rechazo en el ensayo SPT	
2.0	-2.55	P 2 2	7	23	100	90	64	NP	NP	ML		
3.0	-3.55	P 2 3	17							ML		
4.0	-4.55	P 2 4	18	23	99	93	65	NP	NP	ML		
5.0	-5.55	P 2 5	R							ML		

R: Rechazo en el ensayo SPT por presencia de gravas, gravillas, cantos rodados y/o boleos en matriz limo arenoso

LOG DE PERFORACIONES

Proyecto Edificio Clifford
Localizacion Av.Occidental y Mariana de Jesus – Quito
Fecha Ago-09
Sondeo 3
N.A.F. No encontrado

Prof. (m)	Cota (m)	Muestra No	N SPT	w %	Granulometria %			Lmites		SUCS	Perfil	Descripcion
					4	40	200	L.L.	L.p			
1.0	-1.53	P 3 1	7							ML	 <p>Limos arenosos de baja plasticidad tipo ML segun el SUCS, de color café a café claro, en estado muy humedo a humedo, presencia de esquistos de pomez, y de una complicitad relativa suelta hasta 3 metros (cota -3.53 m.) y media en profundidades sub siguientes hasta los 7 metros (cota - 7.53 m) en donde se detectan gravas, gravillas, cantos rodados y/o boleos en matriz limo arenosa que dan rechazo en el ensayo SPT</p>	
2.0	-2.53	P 3 2	6							ML		
3.0	-3.53	P 3 3	13							ML		
4.0	-4.53	P 3 4	15	25	86	67	52	NP	NP	ML		
5.0	-5.53	P 3 5	22							ML		
6.0	-6.53	P 3 6	18	20	93	73	51	NP	NP	ML		
7.0	-7.53	P 3 7	R							ML		

R: Rechazo en el ensayo SPT por presencia de gravas, gravillas, cantos rodados y/o boleos en matriz limo arenoso

ENSAYOS DE CLASIFICACION					
Proyecto		Edificio Cliford			
Localizacion		Av.Occidental y Mariana de Jesus – Quito			
Muestra No		P - 1 - 1			
Profundidad		1.0 m			
GRANULOMETRIA			Peso Inicial humedo		116.74
TAMIZ No	ABERTURA (mm)	PESO RETENIDO PARCIAL	PESO RETENIDO ACUMULADO	% RETENIDO ACUMULADO	% PASA
4	4.75	0.16	0.16	0.17	99.83
10	2.00	0.95	1.11	1.19	98.81
40	0.43	13.04	14.15	15.13	84.87
200	0.075	29.82	43.97	47.01	52.99
PASA 200		49.56			
SUMA		93.53			
HUMEDAD NATURAL					
	141.60	137.62	121.58	24.81	
RESUMEN DE RESULTADOS					
				w (%)	25
% GRAVA	0.17			LL (%)	NP
% ARENA	46.84			LP (%)	NP
% FINOS	52.99			lp (%)	NP
				SUCS	ML

ANEXO 2: Requisitos para el Otorgamiento de crédito bancario

Para este tipo de proyectos el banco requerirá de los siguientes documentos:

- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Escritura de Constitución, de los Estatutos y de sus reformas
- Nombramientos vigentes de Representantes legales y Apoderados
- Estados Financieros de Situación Inicial, de Pérdidas y Ganancias, de cambios en la Posición Patrimonial con sus respectivos anexos presentados a la Superintendencia de Compañías o SRI, o auditados de los tres últimos ejercicios y uno actualizado, todos debidamente suscritos por el Representante legal y el Contador con su número de licencia profesional.
- Certificaciones del IESS y Super. de Compañías relativas a pagos de aportes y contribuciones.
- Referencias bancarias y comerciales.
- Formulario "Autorización de Consulta, Uso y Transferencia de Información" debidamente firmado por el representante legal (Form. 999-1306).
- Obtener un certificado de registro de la propiedad correspondiente, en el que conste que en el terreno no pesa ningún gravamen.
- Presentar un estudio técnico económico del proyecto.
- Presentar un estudio de factibilidad del proyecto.
- Presentar la programación de la obra.
- Presentar el presupuesto de la obra.
- Obtener una certificación de los constructores que acrediten experiencia en proyectos similares.
- El constructor deberá constituir y mantener a favor del patrimonio autónomo garantías bancarias o pólizas de seguros de fiel cumplimiento del contrato y de buen uso de los anticipos y de los fondos recibidos.
- Que la obra cuente con un fiscalizador de amplia trayectoria.
- Determinar el punto de equilibrio para realizar la ejecución del proyecto
- Obtener una póliza de seguro contra todo riesgo.

1. **Objetivo:** Indicar objetivo de la solicitud

2. **Antecedentes Generales:**

Socios: porcentaje de participación, experiencia y situación financiera, información sobre boletín comercial.

Empresa: Experiencia, obras actuales en ejecución.

3. **Antecedentes del Proyecto:**

Descripción: Ubicación, n° pisos, n° departamento u oficinas, estacionamientos, bodegas, etc.

Detalle de Inversión: se debe presentar un cuadro con:

		m2	UF/m2	Total	%/Inversión
I	INVERSIÓN				
	Terreno				%
	Construcción				
	Edificación				
	Urbanización				
	Total construcción				%
	Otros Gastos				
	Honorarios proyecto				
	Aportes derechos y permisos				
	Gastos de ventas				
	Gastos generales				
	Costo Financiero				
	Total otros gastos				%
TOTAL INVERSIÓN				100%	
II	INGRESOS POR VENTA				
	Deptos, Oficinas o Casas				
	Estacionamiento				
	Bodegas				
	TOTAL VENTAS				
III	UTILIDAD Y RENTABILIDAD				
	Utilidad				
	Rentabilidad sobre ventas				
	sobre inversión				

4. Análisis de Mercado

Respecto de la Macro y Micro zona donde se emplace el proyecto.

5. Estructura de Financiamiento

Presentar un cuadro con la siguiente información:

	Empresa	Ventas en Verde	Banco	Total	%
Terreno					
Construcción					
Otros Gastos					
INVERSIÓN					

6. Proyectos en Ejecución

Presentar un cuadro con al menos la siguiente información:

Proyecto	Venta total	Inversión total	Deuda maxima	Nº unidades	Valor promedio	% avance	% vendido	Ventas efectuadas	Vendido recibido	Vendido x recibir	Saldo x vender

Esto debe separarse claramente entre Proyectos vigentes y Proyecto propuesto.

7. Evaluación del Proyecto

Se debe adjuntar, como anexo, la evaluación del proyecto efectuado por el tasador o el Area Evaluación Créditos de Construcción el que debe incluir el Formulario de Información del Proyecto -FIP-.

8. Empresas Contratistas

Para el caso de empresas contratistas se debe incluir:

- *Breve Descripción del Contrato*

Descripción:

Monto:

Mandante:

Plazo:

Tipo Contrato:

Reajustes:

Forma de pago:

- *Obras en Ejecución*

Listado de obras en ejecución con su avance correspondiente e indicar el índice de **Saldo de Obras por Ejecutar** sobre patrimonio.

- *Llegada a Propuesta.*

Listado de empresas que presentaron su oferta.

9. Desembolso del Crédito.

Para el desembolso de crédito se deberá cumplir con los siguientes requerimientos:

- Hipoteca Inscrita del inmueble a favor del Banco Internacional y firmas de pagarés por promotores.
- Requisitos establecidos según comité de crédito para cada desembolso.
- Seguros:
 - Todo riesgo construcción: Protege contra daños propios, a terceros y propiedades adyacentes, durante el periodo que dure la construcción.
 - Plazo del seguro: un año, renovable por el tiempo que dure la obra, endosado a favor de Banco Internacional.
 - Forma de pago de la prima: anual por anticipado.

ANEXO 3: Formatos aplicativos previos para la obtención del credito

SOLICITUD DE CALIFICACION PARA CUPO INTERCASA						
INFORMACION DE LA EMPRESA / CONSTRUCTOR						
Nombre Empresa / constructor:						
Objeto Social de la empresa:						
Dirección oficina:						
Barrio:		Parroquia:		Ciudad:		
Teléfono 1:		Teléfono 2:		Teléfono 3:		
Mail:			Fax:			
Número de RUC:			No. cédula del representante legal:			
Nombre del representante legal:		Gerente:		Presidente:		
Relación de fuentes para el financiamiento del proyecto:						
Institución y/o Persona Natural o Jurídica			Plazo restante		Saldo de capital actual	
Inversión efectuada en el proyecto a la fecha:						
Fuente			Fecha de inversión		Valor	
Inversión pendiente hasta la finalización de obra:						
Fuente			Fecha de nuevo inversión		Valor	
Costo Inicial del Terreno:				Valor:		
Referencias Bancarias de la empresa / constructor: (Cuentas corrientes, ahorros, inversiones, tarjetas de crédito, etc.)						
Institución		Tipo de cuenta o inversión		Referencia Número de cuenta	Saldo actual	
Referencias comerciales de la empresa / constructor:						
Institución	Teléfono	Dirección		Barrio	Ciudad	Relación comercial que mantiene
Lista de socios de la empresa:						
Nombre			Número de cédula	Teléfono domicilio	% de participación en la empresa	
EXPERIENCIA DE LA EMPRESA / CONSTRUCTOR						
Proyectos ejecutados por la empresa / constructor: (Favor listar en orden cronológico desde el último proyecto ejecutado)						
Año	Nombre del proyecto	Dirección		Barrio	Ciudad	No. Unidades construidas
Proyectos actualmente en construcción o en venta de la empresa / constructor:						
Año	Nombre del proyecto	Dirección		Ciudad	No. Unidades construidas	Porcentaje de avance

INFORMACION DEL PROYECTO PARA EL CUAL SE SOLICITA EL CUPO					
Nombre del proyecto:					
Dirección					
Barrio				Ciudad	
Presupuesto de ventas del Proyecto					
Monto Solicitado					
Tiempo estimado de ejecución del proyecto				Porcentaje de preventas del proyecto	
Unidades disponibles para la venta:					
Tipo	Area	Cantidad	Precio de venta	Estacionamientos	Bodega
Detalle de áreas:					
Descripción		Area (m2)	Descripción		Area (m2)
Terreno			Comunales		
Construcción total			Areas verdes y jardines		
Vendible			Circulación y estacionamientos		
Descripción del sistema constructivo del proyecto:					
Profesionales que participan en el proyecto:					
Descripción	Nombre del profesional o empresa	Representante Legal	Teléfono	Dirección	
Promotor					
Constructor					
Diseño Arquitectónico					
Promoción y ventas					

Para efectos del Cupo Intercasa autorizo al Banco Internacional o a terceros designados por él a:

- Realizar la verificación directa o indirectamente, física o telefónicamente, de toda la información proporcionada en esta solicitud y de los documentos habilitantes adjuntos.
- Obtener de cualquier fuente de información, referencias relativas a mi (nosotros), a mi comportamiento crediticio, manejo de mis cuentas de ahorro y/o corrientes, tarjetas de crédito, etc., y en general al cumplimiento de mis (nuestras) obligaciones bancarias o comerciales.

Me comprometo desde ya a:

- Comunicar a la institución el cambio de lugar de trabajo, domicilio y/o teléfonos para notificaciones, en un máximo de siete días a partir del cambio.
- Proporcionar a la Institución Financiera, información suplementaria referente a los datos contenidos en esta solicitud.

FIRMA DEL SOLICITANTE

LUGAR Y FECHA

Form. 999-1157

REPORTE DE VISITAS

BASE DE CLIENTES / VISITAS

Sector	
Oficina	
Zonal	

NOMBRE Y UBICACIÓN

Proyecto:	
Dirección:	
Sector. Ciudad:	

IDENTIFICACIÓN

Constructores o Promotores:	
Dirección:	Teléfono:
Ventas / inmobiliaria:	
Dirección:	Teléfono:

DESCRIPCIÓN VIVIENDAS

Tipo conjunto:	Cerrado ()	Abierto ()	Edificio ()
Tipo viviendas:	Casas ()	Departamentos ()	
No. de viviendas:	Total:	Vendidas:	Por Vender:
Area viviendas:	(m2)		
Precios:	Entre \$ _____	Hasta \$ _____	
Descripción del avance de obra _____			
Fecha prevista de terminación de las viviendas:			

RELACIÓN CON BISA

Es cliente del Banco:	SI ()	NO ()
Si es cliente, describir experiencia con BISA _____		
Si no es cliente, con que otras Entidades trabaja normalmente _____		

CRONOGRAMA DE VISITAS

Última visita realizada:	Fecha:	Contacto:
Resultado de la visita: _____		
Mecanismos de entrega Constructor-BISA:	Listado Cliente ()	Directa ()
Próxima visita prevista:	Fecha:	

OBSERVACIONES ADICIONALES DEL CONSTRUCTOR

Solicitudes de financiamiento a la Construcción, calificaciones de los proyectos, capacitación personal de ventas, etc.:

Funcionario asignado: _____

Calificación de Proyectos para Cupo Intercasa	
CHEK LIST	OBSERVACIONES
1.- Currículum del Constructor	[]
2.- Plano de ubicación del proyecto	<input type="checkbox"/>
3.- Copia de plantas y fachadas arquitectonicas	<input type="checkbox"/>
4.- Copia de planos aprobados.	<input type="checkbox"/>
5.- Copia del Oficio de aprobación de planos del Municipio.	[]
6.- Descripción del Proyecto	<input type="checkbox"/>
7.- Relación de inmuebles (con áreas y precios de venta)	<input type="checkbox"/>
8.- Especificaciones técnicas de la construcción.	<input type="checkbox"/>
9.- Carta explicativa del origen de recursos para la construcción.	[]
10.- Estado actual de ventas: # vendidas y por vender	<input type="checkbox"/>
11.- Certificado del Registrador de la Propiedad.	<input type="checkbox"/>
12.- Estudio de suelos y recomendaciones del ingeniero.	<input type="checkbox"/>
13.- Identificación de los propietarios, % participación, aportes	[]
14.- Inversión efectuada en el proyecto hasta la fecha	<input type="checkbox"/>
15.- Inversión pendiente hasta la finalización.	<input type="checkbox"/>
16.- Costo Inicial del terreno	<input type="checkbox"/>
17.- Cargas y gravámenes que pesen sobre el terreno, deudas a proveedores de materiales y servicios. préstamos.	[]
18.- Estudio de mercado	<input type="checkbox"/>
19.- Flujo de caja completo y proyectado a la duración del Proy.	<input type="checkbox"/>
20.- Reporte de visita al Proyecto (por funcionario del Banco)	[]
21.- Copia de la papeleta de depósito por USD 300.00	<input type="checkbox"/>
22.- Solicitud de calificación	<input type="checkbox"/>
Otros _____	<input type="checkbox"/>

REVISADO:

Fecha: _____

Por: _____

REPORTE DE VISITAS

BASE DE CLIENTES / VISITAS

Sector	
Oficina	
Zonal	

NOMBRE Y UBICACIÓN

Proyecto:	
Dirección:	
Sector. Ciudad:	

IDENTIFICACIÓN

Constructores o Promotores:	
Dirección:	Teléfono:
Ventas / inmobiliaria:	
Dirección:	Teléfono:

DESCRIPCIÓN VIVIENDAS

Tipo conjunto:	Cerrado ()	Abierto ()	Edificio ()
Tipo viviendas:	Casas ()	Departamentos ()	
No. de viviendas:	Total:	Vendidas:	Por Vender:
Area viviendas:	(m2)		
Precios:	Entre \$ _____	Hasta \$ _____	
Descripción del avance de obra _____			
Fecha prevista de terminación de las viviendas:			

RELACIÓN CON BISA

Es cliente del Banco:	SI ()	NO ()
Si es cliente, describir experiencia con BISA _____		
Si no es cliente, con que otras Entidades trabaja normalmente _____		

CRONOGRAMA DE VISITAS

Última visita realizada:	Fecha:	Contacto:
Resultado de la visita: _____		
Mecanismos de entrega Constructor-BISA:	Listado Cliente ()	Directa ()
Próxima visita prevista:	Fecha:	

OBSERVACIONES ADICIONALES DEL CONSTRUCTOR

Solicitudes de financiamiento a la Construcción, calificaciones de los proyectos, capacitación personal de ventas, etc.:

Funcionario asignado: _____

Calificación de Proyectos para Cupo Intercasa			
CHEK LIST			OBSERVACIONES
1.- Currículum del Constructor	[
2.- Plano de ubicación del proyecto	<input type="checkbox"/>		
3.- Copia de plantas y fachadas arquitectónicas	<input type="checkbox"/>		
4.- Copia de planos aprobados.	<input type="checkbox"/>		
5.- Copia del Oficio de aprobación de planos del Municipio.	[
6.- Descripción del Proyecto	<input type="checkbox"/>		
7.- Relación de Inmuebles (con áreas y precios de venta)	<input type="checkbox"/>		
8.- Especificaciones técnicas de la construcción.	<input type="checkbox"/>		
9.- Carta explicativa del origen de recursos para la construcción.	[
10.- Estado actual de ventas: # vendidas y por vender	<input type="checkbox"/>		
11.- Certificado del Registrador de la Propiedad.	<input type="checkbox"/>		
12.- Estudio de suelos y recomendaciones del ingeniero.	<input type="checkbox"/>		
13.- Identificación de los propietarios, % participación, aportes	[
14.- Inversión efectuada en el proyecto hasta la fecha	<input type="checkbox"/>		
15.- Inversión pendiente hasta la finalización.	<input type="checkbox"/>		
16.- Costo inicial del terreno	<input type="checkbox"/>		
17.- Cargas y gravámenes que pesen sobre el terreno, deudas a proveedores de materiales y servicios, préstamos.	[
18.- Estudio de mercado	<input type="checkbox"/>		
19.- Flujo de caja completo y proyectado a la duración del Proy.	<input type="checkbox"/>		
20.- Reporte de visita al Proyecto (por funcionario del Banco)	[
21.- Copia de la papeleta de depósito por USD 300.00	<input type="checkbox"/>		
22.- Solicitud de calificación	<input type="checkbox"/>		
Otros _____	<input type="checkbox"/>		

REVISADO:

Fecha: _____

Por: _____

CALIFICACIÓN DE PROYECTO / CUPO INTERCASA

Oficina: _____

Fecha elaboración: _____

UBICACIÓN DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto: _____	Parroquia: _____
Dirección: _____	Cantón: _____
	Ciudad: _____

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Tipo Urbanización: _____	
Tipo de Vivienda: _____	
Tamaño Urbanización: _____	
Número Unidades de Venta: _____	Valor en Venta: _____
Número de Vendidas: _____	Valor Vendido: _____

IDENTIFICACIÓN DE PROFESIONALES

	RUC	Fecha Inicio Actividad	Cliente del Banco
Promotor:			SI () No ()
Constructor:			SI () No ()
Diseño Arquitectónico:			SI () No ()
Promoción y Ventas:			SI () No ()

ALERTAS Y BLOQUEOS:

Profesionales:					Detalle Cuentas Cerradas
Entidad	Tipo	Estado	Monto	Calificación	

Representantes Legales:					Detalle Cuentas Cerradas
Entidad	Tipo	Estado	Monto	Calificación	

OBSERVACIONES:

Decisión:	APROBADO <input type="checkbox"/>	NEGADO <input type="checkbox"/>	PENDIENTE <input type="checkbox"/>	Cupo Intercasa: _____ %

CONTROL:

Elaboración: _____	Decisión: _____
--------------------	-----------------

ANEXO 4: Detalle de los proyectos inmobiliarios ejecutados por la Constructora Uribe & Schwarzkopf

Tabla n 23: Detalle de los proyectos inmobiliarios ejecutados por la Constructora Uribe & Schwarzkopf

PROYECTOS	UBICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Metro Plaza	Av. Republica de Salvador y Suecia	Creado bajo el concepto de servicios integrales de acuerdo a las necesidades de la vida moderna, contando con servicios comunales, que van desde un bussines center, hasta un Spa con: sauna, turco, gimnasio, piscina, integrada a una zona verde externa de barbecue y solaris, con acabados de alta calidad tanto en area comunales como en areas privadas de cada departamento
Royal Plaza	Gonzalez Suarez y Bosmediano	De corte moderno, ha sido concebido para satisfacer los gustos de quienes preferen estar bien ubicados, cuenta con areas de descanso y salud como gimnasio, baño turco, spa con jacuzzi, sillones de descanso, areas comunales como salon de reuniones, areas de maquinas y terrazas con BBQ, 2 ascensores de ultima generacion, conexiones para internet, circuito cerrado de seguridad
Plaza Arts	Av. 6 de Diciembre y Portugal esquina	De arquitectura contemporanea, conjuga tres elementos como estetica, funcionalidad y tecnologia. Su torre de 12 pisos , con 5 niveles de estacionamientos han sido concebida como un edificio inteligente, en donde sus instalaciones electricas, telefonicas, informaticas y de seguridad seran controladas de manera automatizada, todo esto con un solo fin que es el de lograr mayor versatilidad para satisfacer los requerimientos y necesidades de sus usuarios, cuenta con suites, departamentos ademas de locales comerciales en planta baja y oficinas en el mezzanine
Plaza Colon 2	Colon y 9 de Octubre (esquina)	Un edificio moderno con departamentos de 1,2 y 3 dormitorios, con acabados y diseno de interior de primera, ademas, tambien contara con locales comerciales
Isabella Plaza	Madrid e Isabel La Catolica (esquina)	Es un edificio inteligente que se encuentra muy cerca de una de las principales vias comerciales de la ciudad. De facil acceso y rodeado de tiendas comerciales, hoteles, restaurantes, universidades y toda una variedad de servicios, esta ubicada en una zona privilegiada. En la planta baja se encuentra ubicados todos los locales comerciales, con ingreso propio y se incluye el salon comunal con un espacio verde, cuenta con un hall de ingreso a los departamentos con guardiania independiente
Parque Real	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	Un proyecto compuesto por 12 edificios, con departamentos de 1,2,3 y 4 dormitorios en una zona estrategico por us cercania a centros comerciales, deportivos, recreacionales, financieros, entre otros. Diseno de lujoso, areas verdes y jardines, amplias zonas de estacionamiento en sotanos, controles de seguridad computarizados, salon comunal, guarderia, locales comerciales y muchos servicios más que brindan la tranquilidad y confort necesario para vivir en el mejor proyecto de quito
Plaza Colon	Av. Colon y 9 de Octubre	Edificio de departamentos, ubicados en la zona centro norte de Quito cuenta con 200 departamentos de 1, 2, y 3 dormitorios asi como de 5 locales comerciales
Torre Alta	Coruna y Gonzalez Suarez, redondel de Churchill	Edificio de 14 pisos, con apartamentos de 2 y 3 dormitorios, con acabados de primera, un edificio con la exclusividad que busca, ubicado en los mejores sectores de la ciudad, vista panoramica de toda la ciudad, arquitectura de estilo moderno, tecnologia y seguridad al más alto nivel

Plaza Cordero	Calles Cordero y Paez	Edificio de 8 pisos, en la zona de mayor crecimientos de Quito, con apartamentos de 1 y 2 dormitorios, con acabados que satisfacen a los más exigentes gustos. El confort y la seguridad no quedan en un segundo plano. Este edificio es especialmente atractivo para ejecutivos, estudiantes y turistas, por lo que se convierte en una inversión con plusvalía segura
Plaza Milano	Calle Madrid y Valladolid	Edificio de 8 pisos, con departamentos de 1,2 y 3 dormitorios, acabados de primera, ubicado en uno de los mejores sectores residenciales de la ciudad, arquitectura de estilo moderno. Tecnología y seguridad al más alto nivel

Fuente: Datos estadísticas 2010 área Inmobiliaria
Banco Internacional.

ANEXO 5: Características principales de la competencia directa

Tabla nº 24: Características principales de la competencia directa

PROYECTOS	UBICACION	Nº de dptos	Área del terreno	M de construc.	Nºde habits	Nº de baños	Valor agregado	Precio de venta
Plaza Colon 2	Colon y 9 de Octubre (esquina)	61	1876 m2	36m2/ 144 m2	1,2 y 3	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes, piscina	27000 -120000
Parque Real Abedul 9	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	70	856.2 m2	3257.52	1,2,3 y 4	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	45000 -170000
Abedul 10	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	75	799.6 m2	3240.76	1,2,3 y 4	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	45000 -170000
Cipres 5	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	79	965 m2	3456.35	1,2,3 y 4	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	40000 – 85000
Cipres 6	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	78	923 m2	3402.13	1,2,3 y 4	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	40000 – 85000
Sauce 7	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	85	1198 m2	4302.42	1,2 y 3	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	36000 – 79000

Sauce 8	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	82	1177 m2	4125.73	1,2 y 3	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	36000 – 79000
Nogal 1	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	61	617.3 m2	2987.96	1,2,3 y 4	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	40000– 65900
Nogal 2	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	65	765.8 m2	3104.23	1,2,3 y 4	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	40000– 65900
Almendo 3	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	93	1204 m2	4617.17	1,2 y 3	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	39000 – 98000
Almendo 4	Av. 6 de diciembre y Gaspar de Villaroel	96	1256 m2	4573.98	1,2 y 3	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes	39000 – 98000
Plaza Colon	Av. Colon y 9 de Octubre	73	1923 m2	36m2/144m2	1,2 y 3	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes, piscina	27000–120000
Torre Alta	Coruna y Gonzalez Suarez, redondel de Churchill	90	601.71 m2	50m2/300m2	2, 3 y 4	2 a 3	Salon comunal, guarderia, garages, gas centralizado, areas verdes, piscina, gimnasio	67000–212000

Fuente: datos constructora Uribe & Schwarzkopf.

ANEXO 6: comparativo de precios en la zona norte de Quito

Tabla nº 25: comparativo de precios en la zona norte de Quito.

NOMBRE DEL PROYECTO	NUMERO DE DEPARTAMENTOS	DESCRIPCIÓN	ÁREA DEL DEPARTAMENTO	COSTO M2	PRECIO DE LOS DEPARTAMENTOS
Plaza Colon 2	145 departamentos y 5 locales comerciales	Suites	36m2 / 50m2	\$679	Desde 27,000 hasta 120,000
		Departamentos	70m2 / 93m2		
		Duplex	93m2 / 120m2 / 144m2		
Parque Real	Aproximadamente 748	Suites	40m2 / 59m2	\$875	Desde 35,000 hasta 170,000

	departamentos	Departamentos	70m2 / 80m2		
		Duplex	98m2		
Plaza Colon	134 departamentos y 10 locales comerciales	Suites	36m2 / 50m2	\$679	Desde 27,000 hasta 120,000
		Departamentos	70m2 / 93m2		
		Duplex	93m2 / 120m2 / 144m2		
Torre Alta	40 departamentos y 1 oficina	Oficina	50m2	\$970	Desde 67,000 hasta 212,000
		Departamentos	89m2 / 115m2		
		Duplex	115 m2 / 253m2/ 300m2		
		Suites	45m2 / 69m2		

Fuente: datos constructora Uribe & Schwarzkopf

ANEXO 7: Proyectos a futuro de la constructora Uribe & S

Tabla nº 26: proyectos a futuro de la constructora Uribe & S.

Tipo de departamento	Numero de departamento	Ubicación	Costo aproximado de ventas
Residencial	Entre 90 y 150 departamentos	Av. Republica de Salvador y Suecia	Entre los 75,000 y 120,000
Medio residencial	Dos edificios de 79 departamentos cada uno	Calles Cordero y Paez	Entre los 50,000 y 70,000

Fuente: datos constructora Uribe & Schwarzkopf

ANEXO: 8 Oferta Competencia

Tabla nº 27: Oferta Competencia.

Constructora	Proyectos	Nº Departamentos
Uribe & Schwarzkopf	Plaza Colon 2	61
	Parque Real Abedul 9	70
	Abedul 10	75
	Cipres 5	79
	Cipres 6	78
	Sauce 7	85
	Sauce 8	82
	Nogal 1	61
	Nogal 2	65
	Almendro 3	93
	Almendro 4	96
	Plaza Colon	73
	Torre Alta	90
	Residencial	150
	Medio residencial	158
Naranja Ordoñez	Milenio, Tireense, Akari, QL805, Rincón del Bosque, y cumbres del Moral	399
TOTAL		1745

Fuente: Datos constructora Uribe & Schwarzkopf

ANEXO 10: Detalle del Recurso Humano que formara parte del Fideicomiso Edificio Cliford

1. La Fiduciaria : FIDUCIA S.A.

En 1995, Fiducia S.A. inicia actividades tanto en Quito como en Guayaquil como la primera empresa en el país dedicada exclusivamente a la administración fiduciaria. En la etapa preliminar, Fiducia S.A. se dedicó primordialmente a la viabilización de grandes proyectos inmobiliarios que se desarrollaron con gran éxito en el Ecuador. A partir del año 2000, Fiducia S.A. se convirtió en la primera fiduciaria independiente del país, pues sus acciones no pertenecen a ningún grupo financiero.

Actualmente, Fiducia S.A. participa en negocios estratégicos para el desarrollo del Ecuador tanto en el sector privado como en el sector público. La experiencia ganada en el transcurso de los años nos ha convertido en líderes del mercado fiduciario ecuatoriano

Infraestructura técnica.

Fiducia S.A. cuenta con una estructura funcional que le permite desarrollar las negocios en forma integral, existiendo detrás de cada contrato de fideicomiso mercantil un equipo de profesionales especializados en cada una de las áreas implicadas, siempre partiendo de un enfoque fiduciario. Para la administración de Fideicomisos cuenta con programas y sistemas informáticos de última generación; además de sistemas de transmisión de datos e información en línea.

Fiducia S.A. administra sus informes contables con la más alta tecnología; entre los sistemas y hardwares más utilizados tenemos:

- Servidor de Red (Base de Datos)
- Servidor de la Red (Dominio)
- Estaciones de Trabajo
- Administrador de Energía
- Administración de Respaldos
- Licencias de los programas utilizados.

2. Constructor

Nombre o razón social del constructor y resumen de su experiencia en el sector de la construcción y en obras de similar naturaleza y envergadura a la que será desarrollada.

Razón Social: Partenza S.A.

Experiencia: Tiene una amplia experiencia en el sector de la construcción, especialmente en la zona sierra del país, por más de 10 años en esta actividad, tiempo en el cual se ha ganado el reconocimiento, y la experiencia en el área, destacándose en más de 30 construcciones, conformadas por edificios, conjuntos vacacionales, viviendas en general, edificios, club vacacionales, etc.

Es por este motivo que ha sido designado para el actual proyecto, basándonos en su gran trayectoria, con grandes resultados, mismos que han sido de gran importancia, y de gran envergadura.

ANEXO 11: Balances Generales –Estados Resultados

FIDEICOMISO MERCANTIL EDIFICIO CLIFFORD
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Banco Internacional \$ 17,053.97 \$ 17,053.97

INVERSIONES

Inversiones temporales \$ 11,366.69 \$ 11,366.69

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES \$ 28,420.66

OTROS ACTIVOS

COSTOS DIRECTOS

BIENES RAICES \$ 250,000.00 \$ 250,000.00

Terreno \$ 250,000.00

COSTOS GENERALES

Costos Administrativos \$ 1,868.57 \$ 6,335.81

Consumos varios \$ 381.43

Elementos de seguridad \$ 726.25

Derechos permisos, seguros \$ 1,712.50

Construcciones provisionarias \$ 650.00

Ariendo de equipos \$ 80.00

Compra de herramientas, equipos \$ 795.63

Mantenimiento, rep. Maquinaria \$ 121.43

OBRA GRUESA

Trazado y Niveles \$ 316.67 \$ 2,844.67

Retiro de escombros \$ 850.00

Derrocamiento estructuras existentes \$ 1,678.00

COSTOS INDIRECTOS

COSTOS PRESUPUESTADOS \$ 12,750.05 \$ 14,131.67

Honorarios Fiduciaria \$ 1,064.57

Promocion y participacion en ferias \$ 2,147.29

Legales e imprevistos \$ 1,002.07

Comisiones en ventas \$ 3,643.91

Proyecto Arquitectonico \$ 2,530.50

Gerencia de proyecto \$ 1,565.10

Fiscalizacion \$ 796.61

Otros gastos \$ -

Cuentas x cobrar Inmobiliaria \$ 1,680.02

Estudio de suelos \$ 1,830.00

ANTICIPOS ENTREGADOS

Bodeguero \$ 536.00 \$ 1,381.62

Guachimania \$ 845.62

TOTAL OTROS ACTIVOS \$ 273,312.15

OTROS ACTIVOS

Seguros Cervantes

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES \$ -

TOTAL DE ACTIVOS

\$ 301,732.81

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

OBLIGACIONES A CORTO PLAZO

Obligaciones Bancarias \$ 33,461.43 \$ 33,461.43

CUENTAS X PAGAR

Anticipo Clientes \$ 17,271.38 \$ 17,271.38

TOTAL PASIVOS CORRIENTES \$ 50,732.81

TOTAL PASIVO

\$ 50,732.81

PATRIMONIO

Promotora \$ 1,000.00 \$ 251,000.00

Inmobiliaria \$ 250,000.00

TOTAL PATRIMONIO

\$ 251,000.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$ 301,732.81

FIDEICOMISO MERCANTIL EDIFICIO CLIFFORD
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Banco Internacional	\$	11,366.69		\$	11,366.69
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES				\$	11,366.69

OTROS ACTIVOS

COSTOS DIRECTOS

				\$	1,017,221.78
--	--	--	--	----	--------------

BIENES RAICES

Terreno	\$	250,000.00		\$	250,000.00
---------	----	------------	--	----	------------

COSTOS GENERALES

				\$	42,259.20
--	--	--	--	----	-----------

Costos Administrativos	\$	18,781.19			
Consumos varios	\$	1,725.99			
Elementos de seguridad	\$	2,905.00			
Derechos permisos, seguros	\$	9,352.05			
Construcciones provisionarias	\$	2,975.31			
Ariendo de equipos	\$	1,880.00			
Compra de herramientas, equipos	\$	3,182.50			
Mantenimiento, rep. Maquinaria	\$	1,457.16			

OBRA GRUESA

				\$	307,877.20
--	--	--	--	----	------------

Trazado y Niveles	\$	950.00			
Excavacion a maquina	\$	12,300.00			
Retiro de escombros					
Rellenos compactos	\$	3,180.00			
Replantillos f.c. 210 kg/cm2	\$	1,280.00			
Hormigon F.C. 210 KG/CM 2	\$	118,575.00			
Mallas electrosoldadas	\$	5,060.00			
Hierro corrugado	\$	107,160.00			
Encof. Losa Colocacion	\$	10,660.00			
Encof. Fabric. Muro vigas	\$	6,984.00			
Encof. Colocacion muro, vigas	\$	11,574.00			
Colacion otros elementos	\$	9,979.20			
Imperm. Losas exp. Jardineras, cisternas	\$	8,700.00			
Aliviamiento losas bloque 20 cm	\$	11,475.00			

ALBAÑILERIAS

				\$	204,317.98
--	--	--	--	----	------------

Mamposterías de 20	\$	6,150.83			
Mamposterías de 15	\$	28,710.15			
Mamposterías de 10	\$	3,968.65			
Enlucidos paredes	\$	17,344.41			
Alfeizar y cadenas amarre ventanas	\$	2,184.76			
Resanado de muros, losas, subsuelos	\$	697.40			
Enlucido exterior de fachada	\$	2,349.60			
Trabajos en obra gruesa y albañilería	\$	136,350.96			
Contrapisos Afinados	\$	6,561.22			

TERMINACIONES

				\$	117,267.40
--	--	--	--	----	------------

Porcelanato pisos	\$	4,785.00			
Ceramicas pisos y paredes cocina/baño	\$	18,445.58			
Grano de marmol	\$	1,200.00			
Alfombra departamentos	\$	2,380.00			
Barrederas de departamentos y otras	\$	9,000.00			
Cornisas departamentos	\$	8,800.00			
Puertas	\$	24,310.00			
Closets departamentos	\$	17,847.25			
Muebles baños departamentos	\$	8,668.57			
Pintura interior	\$	2,000.00			
Artefactos sanitarios departamentos	\$	10,587.50			
Cerraduras y herrajes	\$	6,566.00			
Espejos	\$	2,677.50			

INSTALACIONES

				\$	95,500.00
--	--	--	--	----	-----------

Ins. Electricas, telefonicas y otras	\$	32,500.00			
Instalaciones Hidrosanitarias	\$	35,000.00			
Aluminio y vidrio	\$	28,000.00			

COSTOS INDIRECTOS

COSTOS PRESUPUESTADOS

				\$	422,717.14
--	--	--	--	----	------------

				\$	288,151.54
--	--	--	--	----	------------

Honorarios Fiduciaria	\$	12,774.80			
Promocion y participacion en ferias	\$	27,973.50			
Proyecto Estructural	\$	2,975.31			
Proyecto Arquitectonico	\$	6,742.25			
Legales e imprevistos	\$	2,009.17			
Construccion y Administracion de obra	\$	89,205.78			
Comisiones en ventas	\$	43,726.91			
Gastos Financieros	\$	22,301.50			
Gerencia de proyecto	\$	66,915.60			

Fiscalizacion	\$	-	
Imprevistos	\$	10,227.81	
Otros gastos	\$	3,298.91	
ANTICIPOS ENTREGADOS	\$	-	\$ 134,565.61
Gas centralizado	\$	15,000.00	
Instalaciones electricas	\$	20,000.00	
Instalaciones Hidrosanitarias	\$	15,000.00	
Ascensores	\$	32,000.00	
Piedra exteriores	\$	6,000.00	
Puertas y tapamarcos	\$	4,833.34	
Carpintería metalica	\$	3,650.00	
Ceramicas pisos y paredes cocina/baño	\$	10,000.00	
Muebles de cosina	\$	18,999.83	
Estudio de suelos	\$	2,782.43	
Red contra incendio	\$	6,300.00	
OTROS ACTIVOS			\$ 1,439,938.93
OTROS ACTIVOS	\$	-	\$ 2,998.88
Seguros Cervantes	\$	2,998.88	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$	-	\$ 2,998.88
TOTAL DE ACTIVOS			\$ 1,454,304.50
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
OBLIGACIONES A CORTO PLAZO			\$ 842,359.57
Intereses por pagar	\$	42,359.57	
Obligaciones Bancarias	\$	800,000.00	
CUENTAS X PAGAR			\$ 821,984.58
Retenciones	\$	1,778.40	
Proveedores x pagar	\$	336,965.32	
Anticipo Clientes	\$	483,240.86	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES			\$ 1,664,344.16
TOTAL PASIVO			\$ 1,664,344.16
PATRIMONIO			-\$ 210,039.66
Promotora Profusion	\$	1,000.00	
Inmobiliaria	\$	250,000.00	
Perdida acumulada ejer. Anterior	-\$	8,607.86	
Perdida/Utilidad del ejercicio	-\$	452,431.80	
TOTAL PATRIMONIO			-\$ 210,039.66
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			\$ 1,454,304.50

FIDEICOMISO MERCANTIL EDIFICIO CLIFFORD
BALANCE GENERAL
AL 31 DE OCTUBRE DEL 2011

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS			
Banco Internacional	\$	1,027,053.97	\$ 1,027,053.97
INVERSIONES			
Inversiones temporales	\$	11,366.69	\$ 11,366.69
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES			\$ 1,038,420.66
OTROS ACTIVOS			
COSTOS DIRECTOS			
BIENES RAICES			
Terreno	\$	250,000.00	\$ 250,000.00
COSTOS GENERALES			
Costos Administrativos	\$	15,651.00	\$ 15,651.00
Consumos varios	\$	3,614.01	\$ 3,614.01
Mantenimiento, rep. Maquinaria	\$	242.84	\$ 242.84
ALBAÑILERIAS			
Trabajos en obra gruesa y albañileria	\$	46,036.74	\$ 46,036.74
Contrapisos A finados			
TERMINACIONES			
Porcelanato pisos	\$	4,785.00	\$ 4,785.00
Ceramicas pisos y paredes cocina/baño	\$	7,844.42	\$ 7,844.42
Piso flotante departamentos	\$	17,374.50	\$ 17,374.50
Alfombra departamentos	\$	5,000.00	\$ 5,000.00
Ascensores	\$	3,000.00	\$ 3,000.00
Puertas metalicas	\$	966.66	\$ 966.66
Closets departamento s	\$	4,952.75	\$ 4,952.75
Muebles baños departamentos	\$	4,451.43	\$ 4,451.43
Muebles cocina departamentos	\$	9,500.17	\$ 9,500.17
Pintura interior	\$	33,559.00	\$ 33,559.00
Pintura exterior	\$	10,000.00	\$ 10,000.00
Artefactos sanitario s departamentos	\$	10,587.50	\$ 10,587.50
Artefactos sanitario s locales y area	\$	1,445.58	\$ 1,445.58
Griferias y abastos departamentos	\$	14,497.50	\$ 14,497.50
Espejos	\$	1,147.50	\$ 1,147.50
Jardineras exteriores	\$	1,500.00	\$ 1,500.00
Puerta auto matica parqueadero	\$	3,000.00	\$ 3,000.00
Obras exteriores	\$	3,000.00	\$ 3,000.00
INSTALACIONES			
Ins. Electricas, telefonicas y otras	\$	10,500.00	\$ 10,500.00
COSTOS INDIRECTOS			
COSTOS PRESUPUESTADOS			
Honorarios Fiduciaria	\$	10,645.66	\$ 10,645.66
Promocion y participacion en ferias	\$	2,088.50	\$ 2,088.50
Proyecto Estructural	\$	4,646.31	\$ 4,646.31
Proyecto Arquitectonico	\$	22,613.64	\$ 22,613.64
Legales e imprevisto s	\$	1,674.31	\$ 1,674.31
Construccion y administracion de obra	\$	17,718.26	\$ 17,718.26
Comisiones en ventas	\$	36,439.09	\$ 36,439.09
Gastos Financieros	\$	42,698.50	\$ 42,698.50
Gerencia de proyecto	\$	11,152.60	\$ 11,152.60
Imprevisto s	\$	6,347.50	\$ 6,347.50
Estudios varios	\$	2,740.05	\$ 2,740.05
Otros vario s	\$	2,749.09	\$ 2,749.09
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR			
Deudores varios	\$	558,099.40	\$ 558,099.40
OTROS ACTIVOS			\$ 1,182,269.51
OTROS ACTIVOS			
Seguros Cervantes	\$	2,499.07	\$ 2,499.07
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES			\$ 2,499.07
TOTAL DE ACTIVOS			\$ 2,223,189.24
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS X PAGAR			
Retenciones	\$	1,778.40	\$ 1,778.40
Anticipo Clientes	\$	1,631,497.46	\$ 1,631,497.46
TOTAL PASIVOS CORRIENTES			\$ 1,633,275.86
TOTAL PASIVO			\$ 1,633,275.86
PATRIMONIO			
Promotora	\$	1,000.00	\$ 1,000.00
Inmobiliaria	\$	250,000.00	\$ 250,000.00
Perdida acumulada ejer. Anterior	-\$	46,1039.66	-\$ 46,1039.66
Utilidad del ejercicio	\$	799,953.03	\$ 799,953.03
TOTAL PATRIMONIO			\$ 589,913.38
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			\$ 2,223,189.24

ESTADOS DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS AL 2009	
Ingreso por ventas	\$ 17,053.97
(-) Costo de ventas	\$ 11,012.26
(=) Utilidad Bruta	\$ 6,041.71
(-) Gastos de ventas	\$ 5,791.20
(-) Gastos administrativos	\$ 8,333.03
(-) Gastos financieros	\$ 5,420.00
(=) UAPT	-\$ 13,502.52
(-) Participación trabajadores	-\$ 2,025.38
(=) UAI	-\$ 11,477.14
(-) Impuesto	-\$ 2,869.29
(=) Utilidad Neta	-\$ 8,607.86

GASTOS FINANCIEROS	
Gastos financieros	\$ 5,420.00
TOTAL	\$ 5,420.00

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Gerencia de proyecto	\$ 1,565.10
Elementos de seguridad	\$ 726.25
Derechos permisos, seguros	\$ 1,712.50
Legales e imprevistos	\$ 1,002.07
Proyecto Arquitectonico	\$ 2,530.50
Fiscalizacion	\$ 796.61
TOTAL	\$ 8,333.03

GASTOS DE VENTAS	
Promocion y participacion en ferias	\$ 2,147.29
Comisiones en ventas	\$ 3,643.91
TOTAL	\$ 5,791.20

COSTO DE VENTAS	
Sueldos empleados	\$ 1,868.57
Honorarios Fiduciaria	\$ 1,064.57
Consumos varios	\$ 381.43
Construcciones provisorias	\$ 650.00
Arriendo de equipos	\$ 80.00
Compra de herramientas, equipos	\$ 795.63
Mantenimiento, rep. Maquinaria	\$ 121.43
Trazados y niveles	\$ 316.67
Retiro de escombros	\$ 850.00
Derrocamiento estructuras	\$ 1,678.00
Bodeguero	\$ 536.00
Estudio de suelos	\$ 1,830.00
Guachimania	\$ 839.96
TOTAL	\$ 11,012.26

ESTADO DE RESULTADOS AL 2010		GASTOS FINANCIEROS	
Ingreso por ventas	\$ 483,240.86	Gastos financieros	\$ 22,301.50
(-) Costo de ventas	\$ 1,011,011.83	TOTAL	\$ 22,301.50
(=) Utilidad Bruta	-\$ 527,770.96	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
(-) Gastos de ventas	\$ 71,700.41	Gerencia de proyecto	\$ 66,915.60
(-) Gastos administrativos	\$ 87,924.07	Elementos de seguridad	\$ 2,905.00
(-) Gastos financieros	\$ 22,301.50	Derechos permisos, seguros	\$ 9,352.05
(=) UA P T	-\$ 709,696.95	Legales e imprevistos	\$ 2,009.17
(-) Participación trabajadores	-\$ 106,454.54	Proyecto Arquitectonico	\$ 6,742.25
(=) UAI	-\$ 603,242.40	TOTAL	\$ 87,924.07
(-) Impuesto	-\$ 150,810.60	GASTOS DE VENTAS	
(=) Utilidad Neta	-\$ 452,431.80	Promocion y participacion en ferias	\$ 27,973.50
		Comisiones en ventas	\$ 43,726.91
		TOTAL	\$ 71,700.41
		COSTO DE VENTAS	
		Sueldos empleados	\$ 18,781.19
		Consumos varios	\$ 1,725.99
		Construcciones provisionarias	\$ 2,975.31
		Ariendo de equipos	\$ 1,880.00
		Compra de herramientas, equipos	\$ 3,182.50
		Mantenimiento, rep. Maquinaria	\$ 1,457.16
		Trazado y Niveles	\$ 950.00
		Excavacion a maquina	\$ 12,300.00
		Rellenos compactos	\$ 3,180.00
		Replanteo	\$ 1,280.00
		Hormigon F.C. 210 KG/CM 2	\$ 118,575.00
		Mallas electrosoldadas	\$ 5,060.00
		Hierro corrugado	\$ 107,160.00
		Encof. Losa Colocacion	\$ 10,660.00
		Encof. Fabric. Muro vigas	\$ 6,984.00
		Encof. Colocacion muro, vigas	\$ 11,574.00
		Colacion otros elementos	\$ 9,979.20
		Imperm. Losas exp. Jardineras, cisternas	\$ 8,700.00
		Aliviamiento losas bloque 20 cm	\$ 11,475.00
		Mamposterias de 20	\$ 6,150.83
		Mamposterias de 15	\$ 28,710.15
		Mamposterias de 10	\$ 3,968.65
		Enlucidos paredes	\$ 17,344.41
		Alfeizar y cadenas amarre ventanas	\$ 2,184.76
		Resanado de muros, losas, subsuelos	\$ 697.40
		Enlucido exterior de fachada	\$ 2,349.60
		Trabajos en obra gruesa y albañileria	\$ 136,350.96
		Contrapisos Afinados	\$ 6,561.22
		Porcelanato pisos	\$ 4,785.00
		Ceramicas pisos y paredes cocina/baño	\$ 28,445.58
		Grano de marmol	\$ 1,200.00
		Alfombra departamentos	\$ 2,380.00
		Barrederas de departamentos y otras	\$ 9,000.00
		Cornisas departamentos	\$ 8,800.00
		Puertas	\$ 24,310.00
		Closets departamentos	\$ 17,847.25
		Muebles baños departamentos	\$ 8,668.57
		Pintura interior	\$ 2,000.00
		Artefactos sanitarios departamentos	\$ 10,587.50
		Cerraduras y herrajes	\$ 6,566.00
		Especios	\$ 2,677.50
		Ins. Electricas, telefonicas y otras	\$ 52,500.00
		Instalaciones Hidrosanitarias	\$ 50,000.00
		Aluminio y vidrio	\$ 28,000.00
		Honorarios Fiduciaria	\$ 12,774.80
		Proyecto Estructural	\$ 2,975.31
		Construccion y Administracion de obra	\$ 89,205.78
		Imprevistos	\$ 10,227.81
		Otros gastos	\$ 3,298.91
		Gas centralizado	\$ 15,000.00
		Ascensores	\$ 32,000.00
		Piedra exteriores	\$ 6,000.00
		Puertas metalicas	\$ 4,833.34
		Carpinteria metalica	\$ 3,650.00
		Muebles de cocina	\$ 18,999.83
		Estudio de suelos	\$ 2,782.43
		Red contra incendio	\$ 6,300.00
		Seguros Cervantes	\$ 2,998.88
		TOTAL	\$ 1,011,011.83

ESTADO DE RESULTADOS AL 2011		GASTOS FINANCIEROS	
Ingreso por ventas	\$ 1,631,497.46	Gastos Financieros	\$ 42,698.50
(-) Costo de ventas	\$ 260,002.54	TOTAL	\$ 42,698.50
(=) Utilidad Bruta	\$ 1,371,494.93	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
(-) Gastos de ventas	\$ 38,527.59	Gerencia de proyecto	\$ 11,152.60
(-) Gastos administrativos	\$ 35,440.55	Legales e imprevistos	\$ 1,674.31
(-) Gastos financieros	\$ 42,698.50	Proyecto Arquitectonico	\$ 22,613.64
(=) UAPT	\$ 1,254,828.29	TOTAL	\$ 35,440.55
(-) Participación trabajadores	\$ 188,224.24	GASTOS DE VENTAS	
(=) UAI	\$ 1,066,604.04	Promocion y participacion en ferias	\$ 2,088.50
(-) Impuesto	\$ 266,651.01	Comisiones en ventas	\$ 36,439.09
(=) Utilidad Neta	\$ 799,953.03	TOTAL	\$ 38,527.59
		COSTO DE VENTAS	
		Sueldos empleados	\$ 15,651.00
		Consumos varios	\$ 3,614.01
		Mantenimiento, rep. Maquinaria	\$ 242.84
		Trabajos en obra gruesa y albañileria	\$ 46,036.74
		Porcelanato pisos	\$ 4,785.00
		Ceramicas pisos y paredes cocina/baño	\$ 7,844.42
		Piso flotante departamentos	\$ 17,374.50
		Alfombra departamentos	\$ 5,000.00
		Ascensores	\$ 3,000.00
		Puertas metalicas	\$ 966.66
		Closets departamentos	\$ 4,952.75
		Muebles baños departamentos	\$ 4,451.43
		Muebles cocina departamentos	\$ 9,500.17
		Pintura interior	\$ 33,559.00
		Pintura exterior	\$ 10,000.00
		Artefactos sanitarios departamentos	\$ 10,587.50
		Artefactos sanitarios locales y area	\$ 1,445.58
		Griferias y abastos departamentos	\$ 14,497.50
		Espejos	\$ 1,147.50
		Jardineras exteriores	\$ 1,500.00
		Puerta auto matica parqueadero	\$ 3,000.00
		Obras exteriores	\$ 3,000.00
		Ins. Electricas, telefonicas y otras	\$ 10,500.00
		Honorarios Fiduciaria	\$ 10,645.66
		Imprevistos	\$ 6,347.50
		Estudios varios	\$ 2,740.05
		Otros varios	\$ 2,749.09
		Seguros Cervantes	\$ 2,499.07
		Proyecto Estructural	\$ 4,646.31
		Construccion y administracion de obra	\$ 17,718.26
		TOTAL	\$ 260,002.54

ANEXO 12: Contrato de Construcción

Contratista : Partenza S.A.

Obra : "EDIFICIO CLIFFORD"

Ubicación : Cantón Quito, Av. Occidental y Mariana de Jesús.

Plazo de ejecución : 720 días

Monto: USD. 1'817,327.96 (UN MILLÓN, OCHOCIENTOS DIECISIETE MIL, TRESCIENTOS VEINTE Y SIETE PUNTO NOVENTA Y SEIS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA).

Objeto del contrato:

El contratista se obliga para con la entidad Contratante a ejecutar, terminar en todos sus detalles y entregar debidamente funcionando la obra que corresponde al "Proyecto Edificio Clifford".

Corresponde al contratista proporcionar la dirección técnica, proveer la mano de obra, el equipo y maquinaria requerida y los materiales necesarios para ejecutar debidamente la obra de acuerdo al cronograma de ejecución.

En la construcción de la obra se utilizarán materiales de primera calidad; las obras de construcción serán realizadas por el Contratista utilizando las más avanzadas técnicas, con los métodos más eficientes y eficaces, con utilización de mano de obra especializada. Tanto el contratista como sus trabajadores y subcontratistas, de haberlos, emplearán gran diligencia y cuidado en los trabajos de construcción, de tal modo que respondan hasta de culpa leve.

Monto del contrato:

El monto del Contrato, que el Contratante pagara al Contratista es el de **USD. 1'817,327.96 (UN MILLÓN, OCHOCIENTOS DIECISIETE MIL, TRESCIENTOS VEINTE Y SIETE PUNTO NOVENTA Y SEIS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)**, valor que se desglosa como se indica en el presupuesto.

El contratista deberá llevar una contabilidad específica para la ejecución de este proyecto. Exclusivamente, esta contabilidad, podrá ser auditada por la entidad contratante o por quien esta disponga, sin necesidad de requerimiento judicial, para determinar el cumplimiento y acatamiento de lo determinado en el presente contrato

El anticipo que para la ejecución de esta obra entregue la entidad contratante, no podrá ser destinado a fines ajenos al proceso constructivo del proyecto.

Forma de pago:

Todos los pagos que se hagan al Contratista por cuenta de este contrato, se efectuaran con sujeción a los precios unitarios de los diferentes rubros y por las cantidades reales de trabajo realizado, a satisfacción de la Contratante, constante en la aprobación de la fiscalización y según cronograma de desembolsos.

Garantías:

El Contratista, antes de firmar el Contrato, para seguridad del cumplimiento de este y para responder de las obligaciones que contrajera frente a terceros, relacionadas con el Contrato, entrego a favor del contratante una Garantía Bancaria de **Fiel Cumplimiento del Contrato**, por un monto equivalente al 100% del valor total del Contrato.

Plazo:

El plazo total para la ejecución y terminación de la totalidad de los trabajos contratados es de **SETECIENTOS VEINTE (720) DIAS calendario**, contados a partir de la fecha de la firma del contrato

Multas:

Por cada día de retardo en la terminación de los trabajos se aplicaran como multa la cantidad del uno por mil, del monto del contrato.

Además el Contratante sancionara al Contratista, con multa del 1 por mil diarios en los siguientes casos:

1. Si no dispone del personal técnico u operacional o del equipo de construcción, o por el retiro no autorizado de los mismos, de acuerdo a los compromisos contractuales.
2. Si el Contratista no acatare las ordenes de la fiscalización y durante el tiempo que dure este incumplimiento
3. Cuando intencionalmente el Contratista obstaculice los trabajos de otros contratistas o de los trabajadores del Contratante.
4. El Contratante retendrá al Contratista, en cada ocasión con el 1%, del valor del rubro afectado por cada día de incumplimiento del cronograma.

Subcontratos:

El Contratista no podrá ceder, asignar o transferir en forma alguna ni todo ni parte de este Contrato. Sin embargo con autorización escrita del Contratante, podrá subcontratar determinados trabajos, siempre que el monto de la totalidad de los subcontratos no exceda del 35% del valor total del contrato principal

Obligaciones del contratante:

Son obligaciones del contratante, aparte de las establecidas en otra cláusulas del contrato, las siguientes:

1. Cumplir con las obligaciones establecidas en el Contrato, y en los documentos del mismo, en forma ágil y oportuna
2. Dar solución a los problemas que se presenten en la ejecución del Contrato, en forma oportuna
3. Proporcionar al Contratista los documentos y realizar las gestiones que le corresponda efectuar al Contratante, ante los distintos organismos públicos, en forma ágil y oportuna.

4. De ser necesario, tramitar los contratos complementarios que sean del caso

Recepción definitiva de las obras:

La recepción definitiva se realizara de conformidad con lo dispuesto en la codificación de la Ley de Contratación publicada Art. 83, en concordancia con el Art. 107 del Reglamento Sustitutivo del Reglamento General de la Ley de Contratación Publica. Cuando Transcurridos 6 meses desde la fecha de suscripción del Acta de recepción Provisional, o de la declaratoria de recepción presunta, el contratista solicitara una nueva verificación de la ejecución contractual de la obra, a efectos de que se realice la recepción definitiva de la misma, debiéndose iniciarla en el plazo de 15 días contados desde la solicitud.

Divergencia y controversias:

Si se suscitaren divergencias o controversias entre las partes, en el desarrollo de la obra y la ejecución del contrato, estas trataran de llegar a un acuerdo que solucione el problema. De no obtenerse el acuerdo del caso, el asunto controvertido las partes podrán someterlo, libre y voluntariamente, a los procesos de mediación y/o arbitraje, de conformidad con lo establecido en el a Ley de Arbitraje y Mediación.

Cláusula arbitral: En el caso de que las partes acuerden someter la controversia a arbitraje y mediación, esta deberá solucionarse mediante la constitución del Tribunal Arbitral en derecho.

Las partes expresamente se someten al arbitraje de 3 profesionales: un ingeniero civil, un abogado experto en contratación publica y un profesional que haga referencia a la materia de la controversia que se haya formado (Arquitecto, Ingeniero mecánico, Hidráulico, sanitario, etc.)

La forma de selección de los árbitros será un delegado del Colegio de Ingenieros civiles y los otros delegados de la Politécnica, de la Universidad, o de los Colegios Profesionales afines al caso.

j.- Descripción de las garantías bancarias o póliza de fiel cumplimiento del contrato de construcción y de buen uso de los anticipos y de los fondos recibidos.

- Garantía Bancaria: que será emitida por el contratista, por el plazo de duración del proyecto, y por el valor total de la obra

k.- Resumen de los dos avalúos actualizados efectuados por peritos independientes del originador y del agente de manejo; y,

Tipo de Inmueble: El presente inmueble, está conformado por un terreno ubicado en la parroquia de Rumipamba, Urbanización Mariana De Jesús, lotes # 61 y # 62 en las calles Av. Occidental y Mariana de Jesus.

Área: el presente terreo posee un área de novecientos diecisiete metros cuadrados (917.38 m²) de forma rectangular, con una longitud de frente por cien metros cuadrados (100m²), y una profundidad de sesenta metros cuadrados (60m²).

Topografía: de característica plana, sin mayores irregularidades.

Calificación de inmueble: Bueno, posee una excelente ubicación en la zona, posee tendido eléctrico, y cometidas cercanas para agua potable, camino lastrado, no posee línea telefónica, adecuado para proyecto inmobiliario.

l.- Descripción de la póliza de seguro que ampara el inmueble contra todo riesgo, acorde con lo establecido en la Ley de Mercado de Valores.

Para la ejecución del proyecto se optará por los siguientes contingentes:

- Póliza de seguros contra todo Riesgo:

Objeto de Seguro:

Contra las pérdidas o daños que puedan ocurrirles durante la construcción en el lugar donde se lleven a cabo los trabajos, siempre que dichas pérdidas o daños ocurran de manera accidental, súbita e imprevista y que hagan necesaria su reparación o reposición como consecuencia directa de cualquiera de los riesgos amparados.

Obligaciones del Asegurado:

- El Asegurado tomará todas las precauciones razonables y cumplirá con todas las recomendaciones indicadas por la Compañía para prevenir una pérdida, daño o responsabilidad.
- Se atenderá a una sólida práctica de ingeniería y cumplirá con las exigencias reglamentarias y recomendaciones de los fabricantes, manteniendo en condiciones satisfactorias todos los trabajos comprendidos en el contrato de construcción, los equipos y maquinaria de construcción asegurados bajo esta Póliza.
- El Asegurado se obliga a notificar a la Compañía todos los hechos que puedan producir un aumento o disminución de las sumas aseguradas, aún cuando dichos cambios sean debido a fluctuaciones de los salarios y precios y, se ajustará la prima de acuerdo con estos aumentos o disminuciones.

Es condición que tal aumento o disminución tendrá vigor sólo después de que éste haya sido registrado en la Póliza por la Compañía y antes de la ocurrencia de un siniestro.

Agravación esencial del riesgo:

El Asegurado deberá comunicar a la Compañía dentro de las 24 horas siguientes al momento en que tenga conocimiento, confirmándola por escrito, sobre las siguientes circunstancias:

- Cambios en los procedimientos de construcción originales o en los cálculos de diseño en general.
- Reparaciones provisionales, indicando todos los detalles de éstas.
- Interrupción de la construcción y sus razones.
- Cualquier otra circunstancia que pudiera significar una agravación esencial del riesgo y que en el momento de expedir la presente Póliza no era conocida o no podía ser conocida por la Compañía.

Si el Asegurado omitiere el aviso a que se refiere este inciso o si él mismo provocare la agravación esencial del riesgo y esta influye en la realización del siniestro, la Compañía quedará liberada de toda obligación derivada de este seguro.

Instalación o montaje de maquinaria o equipo electromecánico o electrónico:

“Equipo de Construcción” y “Maquinaria Móvil de Construcción” mencionados en la especificación de la Póliza, se fijaren sumas aseguradas, la presente Póliza cubrirá de acuerdo al avalúo del perito de la Aseguradora, las pérdidas y daños que ocurran al Asegurado por concepto de los mismos riesgos contra los cuales se amparen los bienes por construir.

Remoción de escombros y limpieza

“Remoción de Escombros” mencionado en la especificación de la Póliza, se fijare suma asegurada, se entenderá que esta Póliza se extiende a cubrir los gastos que por concepto de remoción de escombros y limpieza sean necesarios después de ocurrir un siniestro amparado por esta Póliza.

Por el concepto de escombros se entiende lo siguiente:

1. Partes dañadas de una obra en construcción, inutilizables y que deban ser demolidos.
2. Elementos de construcción no dañados, pero que se han hecho inservibles y que deberán demolerse o tirarse con el objeto de poder llevar a cabo la reparación en los elementos dañados.
3. Materias ajenas como por ejemplo rocas, tierra, lodo, que se introduzcan o cubran la obra, no distinguiéndose si dicho material es producto de erosión de la misma obra o si provienen de terreno circundante y ha sido arrastrado por agua o cualquier otro agente.

Responsabilidad civil extracontractual

“Responsabilidad Civil Extracontractual” mencionado en la especificación de la Póliza., se fijaren sumas aseguradas, se entenderá que esta Póliza se extiende a cubrir, la correspondiente responsabilidad en que legalmente incurriere el Asegurado por daños que con motivo de los trabajos de construcción, sufran terceros en sus bienes y/o en sus personas.

ANEXO 13: Esquema Propuesta Promotora

A continuación se presenta un esquema propuesta por la administradora de Fondos, en donde se detalla una oferta de servicios para la administración de un negocio fiduciario tendiente al desarrollo en etapas de un proyecto inmobiliario consistente en la construcción de un edificio de departamentos, ubicado en la calle 17 del sector de Ponceano Alto del Distrito Metropolitano de Quito.

El proyecto inmobiliario tendría un costo estimado de US \$ 2' 352.000.

I. Entendimiento de las necesidades del Cliente.

En el proyecto inmobiliario inicialmente intervendrán Promotora Viva S.A. y el propietario del inmueble sobre el cual se ejecutará el proyecto inmobiliario.

De acuerdo a su explicación, requeriría la constitución de un fideicomiso mercantil que, en una primera fase, mantenga la propiedad del lote de terreno y reciba los recursos de pre-ventas de las unidades de vivienda y aportes del Promotor; y, en una segunda fase, administre y disponga de los dineros recibidos por pre-ventas y otras fuentes, para cubrir los costos directos e indirectos de cada etapa del proyecto inmobiliario, incluyendo el costo del terreno, organizando su manejo administrativo y comercial, en función a las instrucciones impartidas por los Constituyentes en el contrato constitutivo del fideicomiso mercantil o por organismos colegiados que se prevean en el contrato para que gobiernen el patrimonio autónomo.

II. Partícipes del negocio fiduciario.

Constituyentes: Promotora Viva S.A. y propietario del terreno.

Fiduciaria: Interfondos, Administradora de Fondos y Fideicomisos S.A.

Beneficiarios: Promotora Viva S.A. y propietario del terreno.

III. Finalidades del fideicomiso mercantil.

El fideicomiso mercantil que se constituya, tendrá el siguiente objeto:

- Mantener la propiedad del inmueble.
- Recibir los dineros por pre-ventas.
- Recibir los dineros producto de aportes del Promotor y de terceros inversionistas.
- Invertir los dineros del fideicomiso mercantil.
- En caso de que se alcance el punto de equilibrio de cada etapa, aplicar los dineros del fideicomiso mercantil al pago de los costos directos e indirectos del proyecto inmobiliario, incluyendo el costo del terreno.

IV. Actividades de la Fiduciaria

En el caso de proyectos inmobiliarios, como en cualquier otro tipo de negocio, la figura fiduciaria representa un esquema transparente para todos los partícipes, permitiendo destinar los recursos entregados por los compradores, única y exclusivamente, a la ejecución del proyecto inmobiliario, con una certeza razonable de que se conseguirá su total terminación, sobre la base del cumplimiento de un punto de equilibrio, es decir, fijando para el arranque de su ejecución el cumplimiento de condiciones técnicas, legales y financieras.

En este caso, cada etapa tendrá su respectivo punto de equilibrio.

El punto de equilibrio para la ejecución de cada etapa del proyecto inmobiliario se conseguirá cuando se cumplan las siguientes condiciones:

a) Tener la certeza razonable de que el fideicomiso mercantil recibirá los recursos necesarios para cubrir el costo del proyecto inmobiliario, de una o una combinación de varias distintas fuentes, tales como:

(i) Pre-ventas

(ii) Aportes de los Constituyentes.

(iii) Permutas (canjes de bienes o servicios).

(iv) Préstamos.

Respecto a esta última fuente, se tomará en cuenta como tal la aprobación expresa y por escrito de una o varias instituciones financieras para el otorgamiento de una línea de crédito, destinada a cubrir, total o parcialmente, la financiación y/o los desfases en el flujo de ingresos versus egresos para el desarrollo del proyecto inmobiliario.

b) La obtención y culminación de todos los estudios técnicos, diseños arquitectónicos y planos que permitirán la ejecución adecuada del proyecto inmobiliario.

c) La obtención de los permisos y autorizaciones municipales y de otras instituciones públicas para iniciar las obras de construcción y ejecución del proyecto inmobiliario.

Generalmente los negocios fiduciarios inmobiliarios constan de dos períodos:

a) El período pre-operativo, en que el Promotor adelanta pre-ventas y gestiones para la consecución del punto de equilibrio; y,

b) El período operativo, en que se inicia la construcción misma.

Las actividades de la Fiduciaria en el período pre-operativo son las siguientes:

- Estructurar el negocio fiduciario tomando en cuenta aspectos legales y contables.

- Efectuar el estudio de títulos del inmueble sobre el cual se desarrollará el proyecto inmobiliario.
- Coordinar reuniones de los intervinientes en el proyecto inmobiliario para el análisis y revisión de los proyectos de contrato de constitución del fideicomiso mercantil.
- Elaborar los proyectos de contrato de fideicomiso mercantil, hasta la obtención de su versión definitiva y perfeccionamiento.
- Elaborar los textos de los contratos a través de los cuales se instrumentarán las pre-ventas.
- *Poner a consideración de los Constituyentes, una terna de fiscalizadores para su designación.*
- Revisar y suscribir los contratos de pre-ventas.
- Elaborar y suscribir el contrato de fiscalización.
- Receptar los dineros producto de las vinculaciones de personas interesadas en adquirir una unidad de vivienda.
- Invertir los dineros aportados por los Constituyentes y los generados por pre-ventas, evitando concentración de riesgos y bajo principios de rentabilidad, seguridad y liquidez.
- Coordinar reuniones de los Constituyentes, a través del Comité Fiduciario, para determinar el avance del proyecto inmobiliario en relación a la obtención del punto de equilibrio.
- Vigilar que la declaración de consecución del punto de equilibrio, sea en base al informe del fiscalizador.

Las principales actividades de la Fiduciaria en el período operativo son:

- Coordinar reuniones ordinarias y extraordinarias del Comité Fiduciario, para que los Constituyentes vigilen y tomen decisiones acerca del desarrollo del proyecto inmobiliario, dentro de los límites establecidos en los contratos de constitución de los fideicomisos mercantiles.
- Elaborar y/o revisar y suscribir los contratos de gerencia de proyecto, construcción, comercialización y de cualquier otro tipo de adquisición de bienes o servicios necesarios para el desarrollo del proyecto inmobiliario.
- Revisar y suscribir los contratos de pre-ventas.
- Vigilar la contratación de seguros de responsabilidad civil durante la ejecución del proyecto inmobiliario, según lo establecido en el contrato de constitución del fideicomiso mercantil.
- Coordinar el control de la cartera de clientes, según información reportada por la Comercializadora.
- Invertir los dineros del proyecto inmobiliario, en función de las instrucciones impartidas por los Constituyentes, evitando concentración de riesgos y bajo principios de rentabilidad, seguridad y liquidez.
- Disponer los dineros del proyecto inmobiliario, única y exclusivamente, a la ejecución del proyecto inmobiliario.
- Suscribir las escrituras públicas de transferencia de dominio a los adquirentes de las unidades de vivienda.
- Distribuir los beneficios y/o remanentes de los fideicomisos mercantiles, si los hubiere, conforme a lo señalado en los respectivos contratos.
- Llevar la contabilidad del fideicomiso mercantil.
- Presentar los informes periódicos de rendición de cuentas a los Constituyentes.

Adicionalmente a las actividades antes detalladas, la Fiduciaria, está obligada a:

- Ejercer las acciones y derechos inherentes a la calidad de representante legal del fideicomiso mercantil, incluyendo la personería que se requiere para protección y defensa de los bienes fideicomitados contra actos de terceros y de los propios Constituyentes o Beneficiarios.
- Mensualmente presentar a la Superintendencia de Compañías balances generales de resultados e información general del fideicomiso mercantil.
- Mensualmente presentar al Servicio de Rentas Internas formularios de declaración de retenciones en la fuente del impuesto a la renta y retenciones del impuesto al valor agregado, y ficha técnica sobre los beneficios y retenciones que se han realizado a los Beneficiarios.
- Anualmente, presentar la declaración del impuesto a la renta y un detalle de las retenciones efectuadas por el fideicomiso mercantil.
- Liquidar las cuentas del fideicomiso mercantil.

V. Condiciones del negocio inmobiliario.

- Los dineros que se gasten para promocionar el proyecto inmobiliario antes de la consecución del punto de equilibrio de cada etapa, a los que se podrá denominar “gastos preoperativos”, provendrán de recursos de los Promotores, y bajo ningún concepto provendrán de los dineros entregados por los promitentes compradores.
- En caso de no cumplirse el punto de equilibrio de una etapa, el fideicomiso mercantil restituirá el inmueble fideicomitado (en la parte que corresponda) a su propietario original y devolverá a los promitentes compradores los dineros entregados por estos con los rendimientos generados por las inversiones realizadas.

- De cumplirse el punto de equilibrio de una etapa, los dineros del fideicomiso mercantil recaudados durante la respectiva etapa, cualquiera que sea su origen, serán aplicados, única y exclusivamente, a financiar en su totalidad la ejecución de dicha etapa del proyecto inmobiliario y, de existir y ser el momento oportuno, repartir el remanente, sean activos o pasivos, entre los Beneficiarios, en función a su participación en el proyecto inmobiliario.
- En el caso de que terceros distintos a las instituciones financieras se comprometan a prestar recursos para el desarrollo del proyecto inmobiliario, para declarar el punto de equilibrio será requisito indispensable que los dineros estén entregados al fideicomiso mercantil.

VI. Honorarios.

- **Honorario por estructuración.**

US \$ 2.000,00, por una sola vez y por la elaboración del contrato de fideicomiso mercantil, incluyendo la inscripción de la transferencia de dominio del inmueble en el Registro de la Propiedad del cantón Quito y la inscripción del patrimonio autónomo en el Registro Único de Contribuyentes.

Este honorario debe ser pagado en un 50% contra la aceptación de la propuesta y previo a la entrega por parte de la Fiduciaria del proyecto de contrato de fideicomiso mercantil y, la diferencia, dentro de los cinco días hábiles siguientes a la celebración de la escritura pública de constitución.

De no celebrarse el fideicomiso mercantil, el dinero pagado por este concepto no será reembolsado.

- **Honorarios por administración durante cada etapa.**

- US \$ 400,00 mensuales, desde la constitución hasta alcanzar el punto de equilibrio de la respectiva etapa.

- US \$ 1.600,00 mensuales desde que se haya conseguido el punto de equilibrio hasta que el Constructor haga la entrega formal de la construcción de la respectiva etapa.
- US \$ 400,00 mensuales, desde la entrega formal de la construcción de la respectiva etapa hasta la terminación del fideicomiso mercantil.

▪ **Honorario por servicios adicionales.**

En el evento de que la Fiduciaria preste servicios adicionales a los descritos en esta propuesta, a los Constituyentes o al mismo fideicomiso mercantil, cobrará un honorario de US \$ 120,00 la hora de trabajo.

Excepto el honorario de estructuración, que debe ser pagado directamente por el Promotor, los demás honorarios serán cobrados a través de un débito, directo y automático, por parte de la Fiduciaria de los recursos en dinero del patrimonio autónomo. De no existir recursos disponibles en el patrimonio autónomo, los pagos deberá hacerlos el Promotor.

- El valor de los honorarios propuestos no incluyen el impuesto al valor agregado.
- La mora en el pago o entrega de las sumas de dinero por concepto de honorarios, generarán un interés de mora de conformidad con la máxima tasa legal vigente señalada por el Banco Central del Ecuador, sobre el saldo insoluto, sin perjuicio del derecho de renuncia de la Fiduciaria.
- Estos honorarios han sido calculados en base a la carga operativa proyectada por la Fiduciaria en caso de que deba cumplir las actividades aquí indicadas, en tal razón, de impartirse instrucciones adicionales o asumir nuevas actividades, los honorarios podrían incrementarse.
- Los tributos y demás costos por constitución, administración, inscripción en los registros públicos correspondientes, auditoría externa y terminación del fideicomiso mercantil, serán de cargo del patrimonio autónomo y, en caso de que este no tenga recursos disponibles, serán de cargo del Promotor.

- Los tributos y costos en que tenga que incurrir la Fiduciaria por intervenir en procesos de mediación y arbitraje, judiciales y/o extrajudiciales, para su defensa y/o la del fideicomiso mercantil y de los bienes que lo integren, serán de cargo de los Constituyentes.

- Esta propuesta tiene una validez de veinte y un días.

VII. *Documentación requerida para la constitución del negocio fiduciario.*

De aceptarse esta propuesta, a fin de iniciar la elaboración de un proyecto de contrato de fideicomiso mercantil para la discusión de las partes, requeriríamos que se nos envíe la siguiente documentación:

- *Respecto a los Constituyentes y Beneficiarios:*

En el caso de personas jurídicas:

- Estatutos actualizados.
- Copia certificada del nombramiento del representante legal.
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Copia del certificado de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes.
- Certificado de existencia legal y cumplimiento de obligaciones extendido por la Superintendencia de Compañías, de ser el caso.
- Copia del comprobante de pago del impuesto al 1.5 x 1.000 sobre los activos totales correspondiente al año 2006, de ser el caso.
- Copia del comprobante de pago del impuesto a la patente municipal correspondiente al año 2006, de ser el caso.

En caso de personas naturales:

- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Copia del comprobante de votación.

- *Respecto del inmueble:*
 - Copia certificada del título de propiedad del inmueble a transferirse.
 - De ser el caso, copia certificada del acta del organismo estatutario competente en la que se autorice al representante legal la constitución del fideicomiso mercantil y la transferencia de la propiedad del inmueble a un fideicomiso mercantil con el objetivo señalado en esta propuesta.
 - Comprobante de pago del impuesto predial del año 2006.
 - Certificado de gravámenes actualizado del inmueble.

- *Respecto del proyecto inmobiliario:*
 - Presupuesto de obra y cronograma valorado de obra del proyecto inmobiliario.

Es importante indicar que este planteamiento puede variar en función de condiciones del negocio que la Fiduciaria desconoce o alternativas nuevas propuestas por los Constituyentes, en tal razón, si considera necesario reuniones para discutir la propuesta, estamos a las órdenes.

Porcentaje de ventas actual

○ % Ventas en m2	77.51%
○ % Ventas en USD	76.76%
○ % Ventas en Unidades	79.41%

Forma de Pago

- 5% de Reserva
- 30% durante el periodo de construcción
- 65% a la entrega del inmueble (generalmente se financia con un crédito hipotecario)

Calendario

Debera constar la fecha de Inicio, plazo de entrega una vez declarado el punto de equilibrio pudiendo existir un periodo máximo de 3 meses de gracia y avance de obra.

ANEXO 14: Fachadas del Proyec

FACHADA PRINCIPAL EDIFICIO CLIFFORD



- Diseño y Decoración de Interiores cocina



- Diseño y Decoración de Interiores habitación dormitorio



- Decoración de Interiores living comedor



- Diseño interior sala y comedor



- Diseño y Decoración Exteriores – piscina



ANEXO 15: Planos del Proyecto

















Anexo 16: Opciones de Diseño de Interiores

DISEÑO INTERIORES

- **SALA**





- **COCINAS**



- **DORMITORIOS**





- **BANO**



- **SALA COMEDOR**



- **EXTERIOR GIMNASIO**





ENCUESTA

Objetivo: La presente investigación tiene como finalidad conseguir información referente al mercado inmobiliario y determinar el punto de vista de las personas con respecto a obtener vivienda por medio de un fideicomiso, en la ciudad de Quito en el sector de la Mariana de Jesús. La información será confidencial y destinada a fines académicos por lo que se le solicita responda con libertad.

Fecha: **Día/Mes/Año** **Código:**

INFORMACIÓN GENERAL.

Nombre: _____ **Edad:** **Genero:** M F

Ocupación: _____ **Empresa:** _____

INFORMACIÓN ESPECÍFICA.

1.- Usted tiene la intención de adquirir una vivienda

SI
NO

2.- Usted tiene vivienda

Propia
Arrendada
Otros _____

3.- Al momento de adquirir una vivienda prefiere

Casa
Departamento

4.- En que lugar le gustaría adquirir una vivienda

Mariana de Jesús
González Suárez
El condado
Valle de los chillos

5.- Usted cree que es una buena época para adquirir una vivienda

Si No
Porque: _____

6.- Cuales son sus ingresos familiares mensuales

650 – 1000 USD
1200 – 1800 USD
1900 - 2500 USD

7.- Cuanto estaría dispuesto a pagar por un departamento ubicado en la Mariana de Jesús

45,000 USD
56,000 USD
68,000 USD

8.- A través de que medio estaría dispuesto a adquirir su vivienda

Constructor independiente
Inmobiliaria destacada
Fideicomiso Inmobiliario

9.- Cual es el principal motivo de preocupación al momento de adquirir una vivienda

Cuota de entrada
Cuota mensual
Ambas
Otras: _____

10.- Si Usted accedió a un crédito hipotecario con un Banco o Mutualista, qué tan fácil le resultó acceder al mismo?

- Fácil _____ (Fue rápido y no burocrático)
- Medio _____ (Fue medianamente rápido y poco burocrático)
- Difícil _____ (Fue demorado y muy burocrático)
- NO APLICA _____ (No requerí crédito hipotecario)



11.- ¿Cómo percibió el trámite legal de compraventa de su departamento?

- Burocrático
- Normal
- Rápido

Porqué? _____

12. - ¿Pudo usted realizar un seguimiento de avance de obra de la construcción de su inmueble o tuvo acceso a la información requerida referente al proyecto?

- SI
- NO

Qué tipo de información: _____

13.- Sintió confianza en su negociación para recibir el inmueble en las condiciones en las que le ofrecieron? (Acabados de construcción, calidad de materiales, etc)

- SI
- NO

Por que: _____

14.- Si tiene alguna sugerencia por favor cítela a continuación? _____

EDIFICIO CLIFORD



GRACIAS POR SU COLABORACIÓN