



**UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA**

**La Universidad Católica de Loja**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Tema de Tesis**

**“DESARROLLO DEL PROYECTO INMOBILIARIO “BOSQUES DE  
CARCELÉN” UBICADO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE  
QUITO, SECTOR CARRETAS, BAJO LA FIGURA DE UN  
FIDEICOMISO INMOBILIARIO”**

Tesis previa la obtención del  
Titulo de Ingeniero Administración de  
Empresas

**Autor:**

Luis Edison León Albuja

**Director de Tesis:**

Dr. Lenin Paladines Salvador

**LOJA - ECUADOR**

**AÑO 2009**

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer en primer lugar a Dios mi Señor, por haber hecho posible la realización de un sueño largamente acariciado.

Vaya mi gratitud a la Universidad Técnica Particular de Loja, al personal directivo, docente y administrativo que contribuyeron a mi formación integral y hacerme capaz de desafiar los retos que demandan la inserción laboral dentro de la sociedad actual.

A la Eco. Andrea Ledesma, Directora de la Escuela de Administración de Empresas, que con su capacidad de directivo me dio el estímulo necesario para seguir adelante.

Expreso mi reconocimiento imperecedero para el Dr. Lenin Paladines Salvador, quien con la mística de un gran MAESTRO, guió de manera científica y humana el desarrollo de esta tesis sin cuya orientación y sabiduría no hubiera podido lograrlo.

A la Administradora de Fondos y Fideicomisos FODEVA S.A. Institución en la que presto mis servicios y en la cual tuve la posibilidad de crecer profesional y personalmente, donde me brindaron la apertura necesaria para disponer de los recursos técnicos, humanos y materiales para alcanzar este objetivo.

Finalmente mi reconocimiento a todos los profesionales que directa o indirectamente han contribuido para hacer realidad este proyecto académico.

**GRACIAS**

**Edison León A.**

## **DEDICATORIA**

Al concluir mi carrera universitaria y elaborar esta tesis que me habilita el poder realizarme como profesional, quiero dedicar este trabajo a la memoria de mi padre que no pudo lograr en vida su deseo de verme terminar mis estudios académicos, hago esta dedicatoria extensiva a mi madre que en todo momento estuvo incentivándome para lograr mi objetivo.

Un capítulo especial es para mi esposa María Elena, quien con su amor, comprensión, paciencia y sacrificio a permanecido a mi lado confiando en que sería realidad nuestro sueño.

A mis hijos Carolina Estefanía y Edison Xavier que se sacrificaron perdiendo horas de juego y privándose de mi compañía en pro de alcanzar un bien mayor y que gracias a su estímulo, tolerancia y comprensión me han permitido alcanzar uno de mis sueños, el llegar a ser profesional.

A todos y cada uno de los que estuvieron a mi lado en este largo camino apoyándome desinteresadamente mi eterno reconocimiento, conjuntamente con mi compromiso de ser cada día mejor como tributo a todos sus sacrificios.

**EDISON**

## **CESIÓN DE DERECHOS**

“Yo, Luis Edison León Albuja declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja, y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales”.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos de tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

.....

**Luis Edison León Albuja**

Dr. Lenin Paladines Salvador  
**DIRECTOR DE TESIS**

**CERTIFICO:**

Que el presente trabajo de investigación, realizado por el egresado Luis Edison León Albuja, ha sido cuidadosamente revisado, por lo que he podido constatar que cumple con todos los requisitos de fondo y forma establecidos por la Escuela de Administración de Empresas, por lo que autorizo su presentación.

**Lo certifico.-** Loja, 03 de Marzo del 2008

Dr. Lenin Paladines Salvador  
**DIRECTOR DE TESIS**



## **INFORME EJECUTIVO**

El instrumento legal llamado Fideicomiso, en el país se ha venido utilizando desde los años 1995, en el cual sus elementos o estructuras se desarrollan siempre bajo una figura legalmente reconocida por las leyes de nuestro país.

El objetivo principal de esta investigación, es el proporcionar elementos importantes para el mejor desarrollo y estructuración de un fideicomiso, puesto que al tratarse de un fideicomiso Inmobiliario, este, abarca todos los modelos de Fideicomisos como son: de Garantía, de Administración e Inmobiliario.

Al estructurar un fideicomiso Inmobiliario, la Administradora de Fondos encargada de administrar el Fideicomiso, solicita una serie de información técnica, económica y legal, con el fin de poder calificar a un proyecto inmobiliario como valido.

Al realizar un estudio de mercado, podemos enmarcarnos en el segmento de mercado en la que se puede desarrollar el proyecto.

Adicionalmente se requiere estructurar la parte económica financiera, con un detalle pormenorizado todos los costos: terreno, planificación, costo directo, costos indirectos, comisiones y costos financieros.

Dentro de los costos directos, se debe recalcar que se hace un detalle exacto de los costos unitarios por rubros de construcción, puesto que al analizar a detalle dichos costos podemos reducir los costos de construcción.

El resto de costos tienen relación con el costo directo de construcción, siendo la excepción el costo de comisión de ventas que esta relacionado con el precio de venta de las unidades de vivienda.

Con toda esta información se estructura el estudio económico, así como los flujos de egresos e ingresos, permitiéndonos obtener un flujo de caja.

Luego podemos obtener algunos indicadores financieros que nos permiten hacer un análisis financiero de la realidad del proyecto, estos indicadores son: Rentabilidad sobre Costos, Rentabilidad sobre Ventas, TIR, VAN, otro análisis que es vital para el desarrollo del proyecto, es el Punto de Equilibrio, este es un elemento primordial puesto que en el contrato del Fideicomiso se estipula que mientras no se alcance los puntos de equilibrio técnico y económicos, este último se puede alcanzar con aportes del Constituyente o niveles de ventas.

Se espera con este aporte se puede dar nuevos elementos para la estructuración de un proyectos inmobiliario así como las estructuras dentro de la figura de los fideicomisos.



## **CAPÍTULO I**

### **ASPECTOS GENERALES**

#### **1 GENERALIDADES**

##### **1.1 Justificación e Importancia del Proyecto**

El objeto de esta investigación es crear y proporcionar un instrumento financiero que ayudara al futuro de los estudios de todos los profesionales que tienen problemas al momento de encontrar un mecanismo que ayude con la estructuración y puesta en marcha de un proyecto inmobiliario. La ventaja de esta propuesta es diseñar un producto que sea manejado a través de un fideicomiso, siendo este un sistema que ofrece a todos los clientes la seguridad de tener sus aportes e inversiones en un instrumento que no puede ser embargado, confiscado o retenido por ninguna situación interna del Grupo Financiero al que pertenezca, ya que este crea cuentas que son manejadas por un Patrimonio Autónomo; además todas las transacciones que se originen se maneja de manera transparente entre el Fiduciario, Constituyente y Clientes.

La importancia del proyecto radica principalmente en proporcionar no únicamente un producto más al mercado inmobiliario y financiero, sino entregar al cliente una posibilidad de conseguir y mantener un banco de prestamistas que prefieran prestar en mecanismos de sólidos, seguros y solventes al momento de requerir una recuperación de sus capitales.

Las actividades principales que realiza la Administradora de Fondos FODEVA S.A. FODEVASA tiene relación con la administración de Fondos de Inversión Administrados y el manejo, estructuración de proyectos Fiduciarios. Ambas

divisiones trabajan bajo la Gerencia General. En cada área se han integrado equipos de trabajo independientes de manejo operativo, contable y comercial para brindar un servicio ágil y de alta calidad.

Su principal objetivo es ofrecer a los clientes alternativas de inversión que permitan obtener rendimientos competitivos al menor riesgo a través de los Fondos de Inversión o una conformación de portafolios de inversión particulares. FODEVASA brinda asesoría financiera para la estructuración de negocios bajo el marco del Fideicomiso Mercantil, como herramienta de transparencia y seguridad para el desarrollo de cualquier tipo de proyectos. Así mismo, desarrolla productos alternativos para realizar negocios inmobiliarios, capitalización de empresas o sistemas de inversión para precautelar el futuro de nuestros clientes.

Cabe anotar que en los país en vías de desarrollo, se aprecia que las condiciones de inflación, devaluación y la casi inexistencia de mercado de capitales, hacen que la mayoría de los principios financieros no tengan siempre validez. En nuestro medio se observa como un activo se aprecia o se valoriza más aprisa que si depreciación.

El alto riesgo de inversión en el Ecuador, su cultura financiera bastante restringida y su cultura bursátil totalmente deficiente, provoca que los capitales que se deberían destinar al desarrollo de proyectos internos sean canalizados hacia mercados externos estables y seguros. Con este tipo de tendencia, se tendría una distorsión económica básica, sobre el ahorro nacional que estaría convirtiendo en un factor de desarrollo externo, dadas las limitaciones del mercado de capitales y los riesgos actuales del crédito externo.

Una de las principales limitaciones del sistema financiero nacional es el incipiente desarrollo del mercado de capitales, el cual es el más afectado cuando existen problemas políticos, energéticos entre otros. Además, se observa que mientras más inestables son los valores de las monedas y de los activos, y más escasas son

los fuentes de capital, el costo del dinero es más alto, lo que sumado a la necesidad de liquidez, hace necesario la búsqueda de nuevas alternativas en nuestro medio.

Considerando que todos los problemas internos y externos que aquejan al sistema financiero del país y a su liquidez se debe considerar que ésta es un factor muy importante para el control de la inflación, que merma el desarrollo del Ecuador. Por tanto, una alternativa para sistema financiero deberá estar orientada a incrementar la liquidez existente, con la obtención de recursos frescos.

Por lo expuesto FODEVASA, ha visto la oportunidad de crear nuevas líneas de productos para solventar las necesidades que se generan en el mercado, la cual esta facultada por la ley para la Administración de Fideicomisos, la que se encargara de la estructuración y puesta en marcha de este Fideicomiso.

## **1.2 Concepto del Fideicomiso.**

Etimológicamente la palabra Fideicomiso proviene de los vocablos latinos Fides que significa fe, Confianza, fidelidad o ser de palabra, y de Comittere que significa encomendar, comisionar, encargar o delegar, por lo tanto etimológicamente se lo podría entender como una “persona en la que se deposita confianza”.

Bajo el Régimen del Mercado de Valores y promulgado en la Ley de Mercado de Valores de Ecuador se define al Fideicomiso en los siguientes términos: “Es un contrato por el cual una o más personas llamadas constituyentes o fideicomitentes transfieren temporal e irrevocablemente la propiedad de bienes muebles e inmuebles, corporales o incorporales, que existan o se esperan que existan, a un patrimonio autónomo, dotado de personalidad jurídica, para que una entidad fiduciaria lo administre y cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato constitutivo, bien sea a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario”.

Fideicomiso es una relación contractual por la cual una persona natural o jurídica, legalmente capaz, llamada Constituyente transfiere bienes a un patrimonio autónomo, con un determinado objeto o finalidad, para que sea administrado por un Fiduciario, quien se obliga a cumplir las instrucciones impartidas, de forma prudente y diligente, en favor del mismo constituyente o de un tercero llamado Beneficiario.

Habrà fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario.

Los conceptos de fideicomiso resultan sustancialmente similares. En esencia, se trata de un negocio jurídico, en virtud del cual una persona (fiduciante, fideicomitente, constituyente) transfiere uno o más bienes a otro patrimonio

administrado por el fiduciario, a los efectos de que éste los administre en beneficio de un tercero (fideicomisario o beneficiario).

La mayoría de las legislaciones admiten que el fideicomiso sea constituido por acto entre vivos o por testamento (con la sola excepción de Brasil, que no admite el fideicomiso testamentario).

En este contexto, como soluciones características cabe destacar la Ley de Panamá que prevé la constitución de fideicomiso mortis causa por instrumento privado y la posibilidad de que las entidades de derecho público retengan bienes propios en fideicomiso; la Ley de Ecuador establece su constitución por instrumento público abierto.

Una interesante distinción realiza la Ley de Argentina entre beneficiario y fideicomisario, distinguiendo entre el titular de los beneficios derivados de la administración de los bienes fideicomitados, durante el plazo de vigencia del contrato, y el destinatario final de los mismos, una vez finalizado el mismo.

La solución tradicional adoptada en la legislación analizada es que los bienes dados en fideicomiso son transferidos por el fideicomitente o constituyente al fiduciario, quien forma con ellos un dominio o propiedad fiduciaria (Argentina, Brasil, Chile, Perú) o un patrimonio de afectación (Colombia, México, Panamá), excluido de la garantía de los acreedores del fiduciario.

Las legislaciones admiten que pueda constituirse fideicomiso sobre cualquier tipo de bienes (muebles o inmuebles, corporales o incorporeales), a excepción de Brasil, que sólo admite el fideicomiso en garantía de bienes muebles.

Algunas legislaciones (Argentina, Brasil, Panamá, Ecuador) aclaran expresamente que puede tratarse de bienes presentes o futuros, en tanto que otras (Colombia) exigen que se trate de bienes especificados.

La Ley de Panamá prevé que el fideicomiso pueda constituirse sobre todo o parte de un patrimonio.

### **1.3 Modalidades de Fideicomiso.**

La doctrina ha planteado diversos criterios de clasificación de los fideicomisos, distinguiendo entre fideicomisos públicos y privados, contractuales y testamentarios, onerosos y gratuitos, revocables e irrevocables, etc.

Pero en función de los fines perseguidos por el fideicomiso, se ha distinguido entre fideicomisos de administración, de inversión y de garantía.

El fideicomiso de administración es la modalidad en virtud de la cual el fideicomitente transfiere al fiduciario determinados bienes o derechos para que éste proceda a realizar las operaciones de guarda, conservación y cobro de sus frutos o rentas, entregando éstas al fideicomisario.

El fideicomiso de inversión se caracteriza por la circunstancia de que el fideicomitente encarga al fiduciario la adquisición de bienes o la realización de colocaciones con cargo a recursos que le transfiere. En estos casos, cobra especial relevancia el rendimiento que el fiduciario logre con los recursos que le son transferidos, en beneficio de un fideicomisario o del propio fideicomitente.

El fideicomiso de garantía, por su parte, busca asegurar el cumplimiento de una obligación del fideicomitente frente al fideicomisario. El fideicomitente afecta bienes de su propiedad, transfiriéndolos en fideicomiso al fiduciario, con instrucciones a éste de que, en caso de incumplimiento, proceda a su venta y pague con el producido de la misma al fideicomisario.

Sobre estas modalidades básicas se han desarrollado diversas variantes y empleos. En muchos países han tenido gran importancia los fideicomisos de desarrollo, formados con recursos aportados por el Estado y por organismos internacionales, los cuales son empleados en beneficio de determinado sector de la economía. En otros casos, los llamados fideicomisos inmobiliarios han sido de gran utilidad para coordinar la diversidad de intereses en juego en proyectos de infraestructura de gran volumen. Finalmente, en otras situaciones, los fideicomisos fueron un instrumento adecuado para la administración del patrimonio de empresas en crisis o sujetas a procedimientos concursales.

Modernamente, en varios países, se ha recurrido al fideicomiso como un instrumento para los procesos de securitización o titulación de activos, transformándose en una herramienta de gran utilidad en los mercados de capitales. Por lo general, las legislaciones analizadas admiten todas modalidades de fideicomiso, sin restringir ni limitar ninguna de ellas. La principal excepción lo constituye Brasil que solamente regula el fideicomiso de garantía.

En varias de las legislaciones más recientes existen previsiones especiales para el fideicomiso financiero (Argentina) o para el fideicomiso de titulación (Perú, Ecuador).

En Ecuador, el Régimen de Mercado de Valores en el Reglamento sobre Negocios Fiduciarios, señala cuatro tipos o modalidades de fideicomisos mercantiles son los siguientes:

➤ **Fideicomiso de inversión**

Esta modalidad de contratos consiste en que, el Fideicomitente o Constituyente entrega al fiduciario sumas de dinero con el fin de que los administre y que los invierta rentablemente en, el sistema financiero, títulos valores, documentos, etc. sujetándose a las instrucciones dadas por el Constituyente, de modo que se obtenga la mejor opción de rentabilidad para provecho de los beneficiarios del Fideicomiso.

➤ **Fideicomiso Inmobiliario**

En este tipo de modalidad el dueño de la tierra, denominado Constituyente Tradente transfiere al Patrimonio Autónomo de un Fideicomiso el bien inmueble con la finalidad de que el Constituyente Promotor realice sobre el mismo la construcción de un Proyecto Inmobiliario y los rendimientos del proyecto sean para el beneficiario o beneficiarios del Fideicomiso. En el desarrollo de la presente tesis profundizaremos el estudio de éste tipo de negocio fiduciario.

➤ **Fideicomiso de Administración**

De acuerdo a las características del Fideicomiso Mercantil la fiduciaria bien puede realizar gestiones de administración sobre los bienes que se han transferido al patrimonio autónomo.

Podemos decir entonces que este tipo de fideicomiso es aquel en que el constituyente entrega al fiduciario un bien diferente al dinero, así títulos valores, bienes muebles o inmuebles, fondos de destinación a la agricultura, de activos de empresa, en comodato, de bienes con destinación familiar, de administración de contratos, etc., con el fin e que se administre en la forma prevista en el convenio, y los rendimientos en caso de haberlo se transfieran al beneficiario.

#### ➤ **Fideicomiso de Garantía**

Este tipo de fideicomiso es sin lugar a duda el que mayor crecimiento esta teniendo en nuestro País debido a su gran utilidad para el otorgamiento de créditos y sus bondades de, otorgar una mayor garantía a sus acreedores, así como de ofrecer una fácil estructuración frente a figuras similares como la de la prenda o la hipoteca, pues el deudor transfiere la propiedad del bien en garantía a la fiduciaria, misma que está instruida de acuerdo a este tipo de contrato para que venda el inmueble en caso de que la deuda se encuentre impaga o para que restituya el inmueble al constituyente cuando la deuda ya haya sido cancelada.

Al fideicomiso de garantía se lo puede definir como aquel cuyo fin es el de afianzar la realización o cumplimiento de las obligaciones contraídas por el constituyente en favor de terceros quienes podrán solicitar al fiduciario la enajenación en caso de incumplimiento del deudor, para que con su producto pague el valor de la deuda.

### **1.4 Origen del Fideicomiso.**

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 virtud del mismo, una persona transfería a otra, por un negocio mortis causae la propiedad de uno o más bienes, con la finalidad de que ésta, los empleara, a su vez, en beneficio de otra u otras personas a las cuales, si ello fuera posible, debían serles trasmitidos en el futuro los bienes.



En un comienzo, el fideicomiso implicaba solamente un compromiso moral, basado en la fides. Sin embargo, la situación de indefensión en que se encontraban los beneficiarios determinó que Augusto hiciera cumplir, con la intervención de los cónsules, ciertos fideicomisos particularmente dignos de interés. Claudio designó dos pretores permanentes (*praetor fideicommissarius*) con la finalidad de vigilar el cumplimiento de los fideicomisos. Las reclamaciones para requerir el cumplimiento de un fideicomiso no se seguían por el procedimiento común, sino por el procedimiento *extra ordinem*.

Además, del fideicomiso –de carácter eminentemente sucesorio- los romanos conocieron también el pacto o acuerdo fiduciario (*pactum fiduciae*) como negocio entre vivos. El mismo consistía en la transferencia a una persona de un bien, por acto entre vivos, con la obligación del adquirente de retransmitir los bienes en determinadas circunstancias. Se conocieron dos modalidades de *pactum fiduciae*: la *fiduciae cum creditore* (por la cual se transmitía el bien a un acreedor, con la obligación de retransmitirlo una vez satisfecha la deuda) y la *fiduciae cum amico* (por la cual se transmitían los bienes con la obligación del receptor de administrarlos y retransmitirlos según las instrucciones del dador de los mismos). Por muchos años, el antecedente romano no fue recogido por el Derecho continental. Algo diferente ocurrió en el Derecho anglosajón, donde la figura del trust tuvo un notable desarrollo.

En Inglaterra el trust reconoció como antecedente inmediato al use, figura creada en la época feudal como forma de eludir el estatuto de manos muertas, aprobado por el Parlamento inglés en 1217, el cual prohibía a las corporaciones eclesiásticas la posesión de tierras. En virtud del use se transmitían dichas tierras por acto entre vivos o por testamento a un prestanombres (*feoffee to use*), quien las poseía en provecho del beneficiario (*cestui qui use*). Sin embargo, el *feoffee* contraía solamente una obligación moral, careciendo el beneficiario de facultades para exigir el cumplimiento del use. Recién en el siglo XV, los tribunales de equidad comenzaron a reconocer ciertos derechos a los beneficiarios, los cuales se consolidaron años más tarde con un sistema de propiedad equitativa a favor de los *cestui qui use*.

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.

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 de equidad sobre los mismos.

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.

Es decir que coexisten en el trust anglosajón 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.

De este modo ambos sujetos, el trustee y el cestui qui trust tienen sobre el bien un derecho real, oponible erga omnes.

#### **1.4.1 Fideicomiso y negocio fiduciario.**

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 esta última de destinarlos a una finalidad específica.

Siguiendo a Ferrara puede sostenerse que el negocio fiduciario es una forma compleja que resulta de la unión de dos negocios de índole y efectos diferentes, colocados en oposición recíproca:

Un contrato real positivo: la transferencia de la propiedad o del crédito, que se realiza de modo perfecto e irrevocable;

Un contrato obligatorio negativo: la obligación del fiduciario de usar tan solo en una cierta forma el derecho adquirido, para restituirlo después al transferente o a un tercero.

Si bien en el negocio fiduciario se asemeja al trust, en la medida que existe igualmente una transferencia de bienes al fiduciario (trustee) y la obligación de éste de dar a los mismos un destino determinado, existen entre ambos institutos diferencias muy marcadas.

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.

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.

Estas dificultades no se plantean en el trust, en la medida que el Derecho anglosajón otorga al beneficiario (cestui qui trust) una beneficial ownership, la cual le permiten la persecución del bien dado en trust, en manos del aquél en que el mismo se encuentre.

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.

## **1.4.2 Derecho Comparado**

### **1.4.2.1 La Región.**

Los países de la región (Argentina, Brasil y Chile) lo han regulado.

La República Argentina con la aprobación de la ley N° 24.441 del 9 de enero 1995.

La República Federativa del Brasil no regula estrictamente el fideicomiso, pero contiene previsiones sobre la enajenación fiduciaria en garantía, las cuales se encuentran incluidas en la Ley de Mercado de Capitales N° 4.728 del 14 de julio de 1965, modificada a este respecto por el decreto-ley N° 911 del 1° de octubre de 1969.

La República de Chile regula la propiedad fiduciaria en su Código Civil (arts. 733 a 763).

Países latinoamericanos con tradición en fideicomisos.

La República de Colombia reguló por primera vez el fideicomiso en la Ley de Establecimientos Bancarios del 16 de julio de 1923. Dicha normativa fue ampliada por el Código de Comercio del 27 de marzo de 1971 que, en sus artículos 1226 a 1244, regula la fiducia mercantil.

Los Estados Unidos mexicanos regularon originariamente el fideicomiso en la Ley de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios del 24 de diciembre de 1924.

Actualmente, el instituto se halla regulado por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito del 26 de agosto de 1932 (arts. 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 del 20 de febrero de 1941. El régimen vigente está dado por la ley N° 1 del 5 de enero de 1984.

Países latinoamericanos que han adoptado la figura recientemente.

La República del 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 del 6 de diciembre de 1996 (arts. 241 a 274). Por su parte, la Ley de Mercado de Valores (decreto legislativo N° 861) del 21 de octubre de 1996 regula el fideicomiso de titulación (arts. 301 a 323).

La República del Ecuador reguló el fideicomiso en la Ley de Mercado de Valores N° 107 del 23 de junio de 1998 (arts. 109 a 138).

### **1.4.3 Calidad de fiduciario.**

Una diferencia importante entre las diferentes legislaciones es la relativa a las condiciones exigidas para ser fiduciario.

Algunas leyes (Chile) prevén que cualquier persona física o jurídica puede ser fiduciaria.

Otras (Argentina, Panamá) establecen que cualquier persona puede realizar actos de fideicomiso aislados, pero para realizar oferta pública de sus servicios o realizar fideicomisos financieros (Argentina) o para hacerlo profesionalmente (Panamá) deben contar con una autorización especial de la Comisión Nacional de Valores o de la Comisión Bancaria Nacional, según los casos.

Las restantes legislaciones analizadas reservan la calidad de fiduciario a entidades especializadas del sector financiero: sociedades de crédito, financiamiento e inversión (Brasil), entidades de crédito y sociedades fiduciarias (Colombia), instituciones autorizadas legalmente (México), COFIDE, empresas de operaciones múltiples, servicios fiduciarios, seguros y reaseguros (Perú), sociedades anónimas con objeto exclusivo (Ecuador).

El fiduciario tiene, por lo general, las más amplias facultades de administración y disposición de los bienes, salvo en el caso de Chile, que no le permite gravar los bienes, salvo autorización expresa o imposibilidad de cumplir el fideicomiso.

### **1.4.4 Supervisión estatal.**

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.

#### **1.4.5 Fideicomiso Financiero.**

Las leyes de Argentina, Perú y Ecuador regulan, en forma separada, el fideicomiso financiero o fideicomiso de titulización, el cual puede emitir títulos de participación o de crédito con la garantía de los bienes fideicomitados.

Esta regulación tiene por finalidad utilizar el fideicomiso como otro vehículo para la securitización o titulización de activos.

El fideicomiso es una institución que se origina en la ciudad de Roma, teniendo varias aplicaciones entre las cuales se destacan las siguientes:

- Se utilizó dentro del Régimen de Persona, como un pacto accesorio que facilitaba la realización de los fines perseguidos.
- También se lo utilizaba en el Régimen de Bienes, cuando un acreedor daba un bien a manera de préstamo al deudor, el mismo que a través de un pacto de fiducia - se comprometía a reintegrar el bien después de un determinado tiempo o al cumplimiento de una condición. Con el objeto de garantizar los derechos del acreedor y a su vez a proteger al deudor, se creó la denominada enajenación con fiducia en la que en virtud de ella el acreedor recibía del deudor la propiedad de un bien que garantizaría el cumplimiento de una obligación constituida a su favor y éste a su vez se obligaba a reintegrar el bien al deudor una vez satisfecha dicha obligación, y,
- Esta aplicación se da a finales de la República Romana en el Régimen de Sucesiones, el cual estuvo sujeto al más rígido formalismo debido al respeto y culto profesados a los difuntos. De ésta forma únicamente las personas que poseían el Testamenti Factio Activa, tenían el derecho o la capacidad de testar o realizar un testamento.

Posteriormente a éstos usos de pactos fiduciarios, en el derecho Anglosajón también se desarrollo la figura de Fideicomiso conocida con el nombre de Trust, el mismo que bajo su forma primitiva se denominó Use y apareció en Inglaterra en el Siglo XIV a partir de la expedición del Statute of Mortmain el cual básicamente tenía la función de eludir la prohibición a las comunidades religiosas de poseer propiedades inmuebles, las cuales se valieron de un tercero para obtener éstas propiedades, con la obligación de utilizarlas a favor de las comunidades, siendo entonces el Use la transmisión de la propiedad a una persona con la obligación de que ésta utilice a favor del transmitente o de un tercero llamado beneficiario. La figura del Use dio paso al Trust Act el mismo que se define como “una relación fiduciaria con respecto a determinados bienes con la cual las personas que los poseen (trustee) están obligados en derecho a manejarlos en beneficio de un tercero (cestui que trust). Este negocio surge como un acto volitivo expreso de la persona que crea el trust (settlor)”

Los tribunales anglosajones utilizaban el término trust para designar toda relación de derecho entre personas, fundamentada en la buena fe y honorabilidad de las partes que en ella intervienen, originada en la transmisión del trust state o patrimonio del trust (conjunto de bienes transferidos) por voluntad del settlor (constituyente o fideicomitente) o en su defecto por orden judicial, a otra persona denominada trustte (fiduciario), el mismo que adquiere derecho de uso y goce sobre los bienes materia del trust, a favor de un tercero llamado cestui que trust o del mismo settlor (beneficiarios).

Existieron dos tipos de Trust Act: los express trust o voluntarios los cuales nacen de una manifestación voluntaria clara y expresa del settlor; y los implied trust, en cuyo caso no existe la voluntad expresa del settlor para la constitución del trust, el mismo que se origina de una decisión judicial dictada por un tribunal.

Como podemos observar el origen del Fideicomiso se da debido a la falta de instituciones y figuras jurídicas que solventarían las necesidades contractuales de la sociedad.

Con el tiempo el Fideicomiso fue adquiriendo presencia y poco a poco se fue extendiendo por otros países del mundo, siendo México el primer país

Latinoamericano en adoptar ésta figura. En nuestro país la Ley de Mercado de Valores regula el negocio del Fideicomiso, su vigencia data de mayo de 1993, siendo posteriormente reformada según Registro Oficial No. 367, Ley No. 107 del 23 de junio de 1998.

## **1.5 El Fideicomiso Mercantil y Encargo Fiduciario en el Ecuador.**

### **1.5.1 Art. 109.- Ley de Mercado de Valores**

#### **Del 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 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.

El patrimonio autónomo, esto 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 señalada por el constituyente en el contrato a efectos de distinguirlo de otros que mantenga el fiduciario con ocasión de su actividad.

Cada patrimonio autónomo (fideicomiso mercantil), está dotado de personalidad jurídica, siendo el fiduciario su representante legal, quien ejercerá tales funciones de conformidad con las instrucciones señaladas por el constituyente en el correspondiente contrato.

El patrimonio autónomo (fideicomiso mercantil), no es, ni podrá ser considerado como una sociedad civil o mercantil, sino únicamente como una ficción jurídica



capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones a través del fiduciario, en atención a las instrucciones señaladas en el contrato.

### **1.5.2. Art. 110.- Ley de Mercado de Valores**

#### **Naturaleza y vigencia del contrato.**

El fideicomiso mercantil deberá constituirse mediante instrumento público abierto.

Cuando al patrimonio del fideicomiso mercantil se aporten bienes inmuebles u otros para los cuales la Ley exija la solemnidad de escritura pública, se cumplirá con este requisito.

La transferencia de la propiedad a título de fideicomiso se efectuará conforme las disposiciones generales previstas en las leyes, atendiendo la naturaleza de los bienes.

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.

### **1.5.3. Art. 112.- Ley de Mercado de Valores**

#### **De los negocios fiduciarios.**

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. Si hay transferencia de la propiedad de los bienes el fideicomiso se denominará mercantil, particular que no se presenta en los encargos fiduciarios, también instrumentados con apoyo en las normás relativas al mandato, en los que sólo existe la mera entrega de los bienes.

#### **1.5.4. Art. 113.- Ley de Mercado de Valores**

##### **De la transferencia a título de fideicomiso mercantil.**

La transferencia a título de fideicomiso mercantil no es onerosa ni gratuita ya que la misma no determina un provecho económico ni para el constituyente ni para el fiduciario y se da como medio necesario para que éste último pueda cumplir con las finalidades determinadas por el constituyente en el contrato. Consecuentemente, la transferencia a título de fideicomiso mercantil está exenta de todo tipo de impuestos, tasas y contribuciones ya que no constituye hecho generador para el nacimiento de obligaciones tributarias ni de impuestos indirectos previstos en las leyes que gravan las transferencias gratuitas y onerosas. La transferencia de dominio de bienes inmuebles realizada en favor de un fideicomiso mercantil, está exenta del pago de los impuestos de alcabalas, registro e inscripción y de los correspondientes adicionales a tales impuestos, así como del impuesto a las utilidades en la compraventa de predios urbanos y plusvalía de los mismos. Las transferencias que haga el fiduciario restituyendo el dominio al mismo constituyente, sea que tal situación se deba a la falla de la condición prevista en el contrato, por cualquier situación de caso fortuito o fuerza mayor o por efectos contractuales que determinen que los bienes vuelvan en las mismas condiciones en las que fueron transferidos, gozarán también de las exenciones anteriormente establecidas. Estarán gravadas las transferencias gratuitas u onerosas que haga el fiduciario en favor de los beneficiarios en cumplimiento de

las finalidades del contrato de fideicomiso mercantil, siempre que las disposiciones generales previstas en las leyes así lo determinen.

La transferencia de dominio de bienes muebles realizada a título de fideicomiso mercantil está exenta del pago del impuesto al valor agregado y de otros impuestos indirectos. Igual exención se aplicará en el caso de restitución al constituyente de conformidad con el inciso precedente de este artículo.

#### **1.5.5. Art. 114.- Ley de Mercado de Valores**

##### **Encargo fiduciario.**

Llámesse encargo fiduciario al contrato escrito y expreso por el cual una persona llamada constituyente instruye a otra llamada fiduciario, para que de manera irrevocable, con carácter temporal y por cuenta de aquél, cumpla diversas finalidades, tales como de gestión, inversión, tenencia o guarda, enajenación, disposición en favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario. En este contrato se presentan los elementos subjetivos del contrato de fideicomiso mercantil, pero a diferencia de éste no existe transferencia de bienes de parte del constituyente que conserva la propiedad de los mismos y únicamente los destina al cumplimiento de finalidades instituidas de manera irrevocable. Consecuentemente, en los encargos fiduciarios, no se configura persona jurídica alguna.

Cuando por un encargo fiduciario se hayan entregado bienes al fiduciario, éste se obliga a mantenerlos separados de sus bienes propios así como de los fideicomisos mercantiles o de los encargos fiduciarios que mantenga por su actividad, aplicando los criterios relativos a la tenencia y administración diligente de bienes de terceros.

Son aplicables a los encargos fiduciarios el artículo 1491 del Código Civil y los artículos 2062, 2072, 2073, 2074, 2075, 2077, 2079, 2081, 2091, 2093, 2094 numerales 1, 2, 5, 6 y 7, 2099, 2100, 2101 del Título XXVII del Código Civil referentes al mandato y las normás de la Comisión Mercantil previstas en el Código de Comercio y, en cuanto unas y otras sean compatibles con la naturaleza

propia de estos negocios y no se opongan a las reglas especiales previstas en la presente Ley.

Quedan prohibidos los encargos fiduciarios y fideicomisos mercantiles secretos, esto es aquellos que no tengan prueba escrita y expresa respecto de la finalidad pretendida por el constituyente en virtud del contrato, sin perjuicio de la obligación de reserva del fiduciario en atención a características puntuales de determinadas finalidades así como a los negocios finales de estos contratos.

## **1.6. Partes que conforman un Fideicomiso**

### **1.6.1 Art. 115.- Ley de Mercado de Valores 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.

Las instituciones del sector público que actúen en tal calidad, se sujetarán al reglamento especial que para el efecto expedirá el C.N.V.

El fiduciario en cumplimiento de encargos fiduciarios o de contratos de fideicomiso mercantil, puede además transferir bienes, sea para constituir nuevos fideicomisos mercantiles para incrementar el patrimonio de otros ya existentes, administrado por él mismo o por otro fiduciario.

Para la transferencia de bienes de personas jurídicas se observarán lo que dispongan los estatutos de las mismas y las disposiciones previstas en la Ley de Compañías.

Cuando un tercero distinto del constituyente se adhiere y acepta las disposiciones previstas en un contrato de fideicomiso mercantil o de encargos fiduciarios se lo denominará constituyente adherente. Cabe la adhesión en los contratos en los que se haya establecido esa posibilidad.

### **1.6.2. Art. 116.- Ley de Mercado de Valores**

#### **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. Podrá designarse como beneficiario del fideicomiso mercantil a una persona que al momento de la constitución del mismo no exista pero se espera que exista. Podrán existir varios beneficiarios de un contrato de fideicomiso, pudiendo el constituyente establecer grados de preeminencia entre ellos e inclusive beneficiarios sustitutos.

A falta de estipulación, en el evento de faltar o ante la renuncia del beneficiario designado y, no existiendo beneficiarios sustitutos o sucesores de sus derechos, se tendrá como beneficiario al mismo constituyente o a sus sucesores de ser el caso.

Queda expresamente prohibida la constitución de un fideicomiso mercantil en el que se designe como beneficiario principal o sustituto al propio fiduciario, sus administradores, representantes legales, o sus empresas vinculadas.

### **1.6.3. Art. 118.- Ley de Mercado de Valores**

#### **Bienes que se espera que existan.**

Los bienes que no existen pero que se espera que existan podrán comprometerse en el contrato de fideicomiso mercantil a efectos de que cuando lleguen a existir, incrementen el patrimonio del fideicomiso mercantil.

#### **1.6.4. Art. 118.- Ley de Mercado de Valores**

##### **Naturaleza individual y separada de cada fideicomiso mercantil.**

El patrimonio autónomo que se origina en virtud del contrato de fideicomiso mercantil es distinto de los patrimonios individuales del constituyente, del fiduciario y beneficiario, así como de otros fideicomisos mercantiles que mantenga el fiduciario.

Cada fideicomiso mercantil como patrimonio autónomo que es, estará integrado por los bienes, derechos, créditos, obligaciones y contingentes que sean transferidos en fideicomiso mercantil o que sean consecuencia del cumplimiento de la finalidad establecida por el constituyente. Consecuentemente, el patrimonio del fideicomiso mercantil garantiza las obligaciones y responsabilidades que el fiduciario contraiga por cuenta del fideicomiso mercantil para el cumplimiento de las finalidades previstas en el contrato.

Por ello y dado a que el patrimonio autónomo tiene personalidad jurídica, quienes tengan créditos a favor o con ocasión de actos o contratos celebrados con un fiduciario que actuó por cuenta de un fideicomiso mercantil, sólo podrán perseguir los bienes del fideicomiso mercantil del cual se trate más no los bienes propios del fiduciario.

La responsabilidad por las obligaciones contenidas en el patrimonio autónomo se limitará únicamente hasta el monto de los bienes que hayan sido transferidos al patrimonio del fideicomiso mercantil, quedando excluidos los bienes propios del fiduciario.

Contractualmente el constituyente podrá ordenar que el fideicomiso se someta a auditoria externa; sin embargo el C.N.V., establecerá mediante norma general los casos en los que obligatoriamente los fideicomisos deberán contar con auditoria externa, teniendo en consideración el monto y naturaleza de los mismos.

### **1.6.5. Art. 119.- Ley de Mercado de Valores**

#### **Titularidad legal del dominio.**

El fideicomiso mercantil será el titular de los bienes que integran el patrimonio autónomo. El fiduciario ejercerá la personería jurídica y la representación legal del fideicomiso mercantil, por lo que podrá intervenir con todos los derechos y atribuciones que le correspondan al fideicomiso mercantil como sujeto procesal, bien sea de manera activa o pasiva, ante las autoridades competentes en toda clase de procesos, trámites y actuaciones administrativas o judiciales que deban realizarse para la protección de los bienes que lo integran, así como para exigir el pago de los créditos a favor del fideicomiso y para el logro de las finalidades pretendidas por el constituyente.

### **1.6.6. Art. 120.- Ley de Mercado de Valores**

#### **Contenido básico del contrato.**

El contrato de fideicomiso mercantil o de encargos fiduciarios deberá contener por lo menos lo siguiente:

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.

Además, el contrato podrá contener elementos adicionales, tales como:

- 1) La facultad o no y la forma por la cual el fiduciario pueda emitir certificados de participación en los derechos personales derivados del contrato de fideicomiso mercantil, los mismos que constituyen títulos valores, de conformidad con las normas de titularización que dicte el C.N.V.; y,
- 2) La existencia o no de juntas de beneficiarios, de constituyentes o de otros cuerpos colegiados necesarios para lograr la finalidad pretendida por el constituyente.
- 3) En los contratos no se podrán estipular cláusulas que signifiquen la imposición de condiciones inequitativas e ilegales, 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) 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,
- 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.

## **1.7. TIPOS DE FIDEICOMISOS**

Si bien los tipos de fideicomisos no se agotan en un pequeño número, vamos a ceñirnos a los más usuales.

### **1.7.2. Fideicomiso de Garantía.**

#### **1.7.2.1. Concepto**

Es aquel en virtud del cual el constituyente transfiere de manera irrevocable la propiedad de uno o varios bienes a título de fideicomiso mercantil al patrimonio autónomo, para garantizar con ellos y/o con su producto, el cumplimiento de ciertas obligaciones, designando como beneficiario al acreedor de éstas, quien en caso de incumplimiento puede solicitar a la fiduciaria, la realización o venta de los bienes fideicomitados para que con su producto se pague el valor de la obligación o el saldo insoluto de ella, de acuerdo con las instrucciones previstas en el contrato.

### **1.7.3. Tipos de fideicomisos en garantía**

#### **1.7.3.1. Fideicomiso de títulos valores:**

El objeto del fideicomiso es garantizar con los títulos valores transferidos a título de fiducia mercantil, o con el producto de su venta, el cumplimiento de ciertas obligaciones a cargo del constituyente o de terceros, designando como beneficiario al acreedor de éstas, quien puede solicitar a la fiduciaria la realización o venta de los bienes fideicomitados, para que con su producto, se pague el valor de la

obligación o el saldo insoluto de ella, según lo establecido en el contrato.

**Ejemplo:**

La securitización es una transformación de activos ilíquidos en títulos valores negociables. Consiste en reunir y reagrupar un conjunto de activos crediticios, con el objeto de que sirvan de respaldo a la emisión de títulos valores o participaciones para ser colocadas entre inversores. Los créditos de esos activos quedan incorporados a los títulos que, a su vez, están garantizados por los activos subyacentes. Estos títulos valores son, por definición, negociables en un mercado secundario.

"Securitizar" una obligación es representarla con un título. Nótese que no toda técnica de financiamiento mediante títulos valores conlleva la característica de transformar activos inmovilizados en activos líquidos. Tal es el caso, por ejemplo, de las obligaciones negociables, ya que en ellas, aún cuando el objetivo perseguido es la obtención de recursos, la garantía de repago está localizada en la solvencia económica del emisor y no en el activo que ha de servir de respaldo a la emisión, como ocurre, en cambio, con la securitización, lo que le da a ésta particulares características.

**1.7.3.2. Fideicomiso de bienes inmuebles:**

El objeto del fideicomiso es garantizar las obligaciones del constituyente con el beneficiario, hasta el monto determinado por él o los acreedores, basándose en el avalúo del bien.

**Ejemplo:**

Damos como ejemplo la construcción de un edificio con unidades a distribuir entre quienes resulten adjudicatarios bajo el régimen de propiedad horizontal. Confluyen en el negocio intereses diversos, como entidades que conceden créditos, constructores y arquitectos que realicen los trabajos, ingenieros y calculistas, entidades municipales que deban conceder los permisos y autorizaciones que correspondan,

entidades de control ambiental, el o los propietarios del terreno donde se hará la construcción, etc. La presencia de todos estos interesados, logra conciliarse con ventaja cuando una entidad financiera especializada ejerce la titularidad del inmueble como propiedad fiduciaria y ofrece plena seguridad de que el negocio se desarrollará con respeto de todos los intereses involucrados y según lo convenido.

#### **1.7.3.3. Fideicomiso de cartera:**

El objeto es garantizar obligaciones contraídas con el beneficiario, por parte del constituyente hasta por el monto determinado por el acreedor, sobre la base del valor presente de la cartera, menos un porcentaje previamente determinado que servirá para cubrir la cartera vencida e incobrable.

#### **Ejemplo:**

Los hombres de negocios miran con interés cada vez que cualquiera de las cadenas de electrodomésticos, por ejemplo, anuncia la colocación de nuevas series por varios motivos: la tasa de interés -pagan entre el 6 y el 11%, según el título-, el corto plazo de la oferta -generalmente duran entre 6 y 12 meses y el bajo riesgo de la inversión. Sucede que las grandes cadenas aportan al fideicomiso la cartera de cuotas de créditos de consumo -por compra de electrodomésticos, por ejemplo-, que generalmente tienen muy baja morosidad.

#### **1.7.3.4. Características y beneficios**

- El fideicomiso de garantía sirve de cobertura adecuada para las Instituciones Financieras de conformidad con las Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria. Se controla las garantías en propiedad del Fideicomiso hasta que se cumpla el objeto del contrato o se inicie la ejecución de la garantía.

- Aísla patrimonialmente los bienes del deudor en caso de quiebra del deudor o de medidas cautelares dictadas en contra del deudor.
- Se apoya al cliente con la optimización de su capacidad de crédito. Permite al deudor sindicarse con nuevos acreedores que pueden ser garantizados simultáneamente con los mismos bienes entregados al Fideicomiso.

Facilita al deudor la rotación de los acreedores en virtud de que puede solicitar el ingreso de nuevos acreedores, en lugar de otros a los que ha cancelado sus obligaciones.

- Permite la realización de la garantía para el Acreedor a valores de mercado por medio de un procedimiento ágil y extrajudicial sin los costos, demoras y manejos especulativos que pueden presentarse en las subastas judiciales.
- Permite al acreedor agilizar la recuperación del capital y en consecuencia la rentabilidad del negocio de crédito.

**Responsabilidad de la Fiduciaria: Es sólo de medio y no de resultados, por lo tanto, la FIDUCIARIA:**

- No se convierte en deudora o garante de la obligación u obligaciones garantizadas; sólo asegura que en caso de que el DEUDOR no cumpla tales obligaciones, cumplirá con las disposiciones previstas en el contrato.
- No es responsable del valor al cual se puedan efectivamente vender los bienes y derechos de propiedad del Fideicomiso Mercantil.
- No es responsable de cumplir con las disposiciones del contrato del Fideicomiso Mercantil, si el CONSTITUYENTE o el BENEFICIARIO no han proporcionado los recursos necesarios para ello.

### **Ventajas con respecto a otras garantías.**

- **Es mucho más rápida:** Podría tomar entre dos a cuatro meses dependiendo de los plazos estipulados en el procedimiento convencional de ejecución.
- **Es más confiable:** No está sometida a procedimientos en los cuales intervienen jueces o árbitros que podría pronunciarse en contra de la ejecución del crédito.
- **Es más segura:** En virtud de que los bienes y derechos son de propiedad de un Fideicomiso Mercantil, no son susceptibles de ser embargados o prohibidos de enajenar por deudas del propio CONSTITUYENTE o del DEUDOR.

#### **1.7.3.5. Ejemplo**

Un Banco nacional solicita una línea de crédito a un Banco extranjero, como garantía ofrece la constitución de un fideicomiso al cual transferirá cartera de sus clientes como garantía del fiel cumplimiento en el pago de la línea de crédito solicitada.

Instrucciones:

1. Si el Banco nacional cumple con el pago de la línea de crédito al Banco extranjero, el fideicomiso restituirá la cartera de clientes al Banco nacional;
2. Si el Banco nacional no cumple con el pago de la línea de crédito al Banco extranjero, el fideicomiso transfiere la cartera de clientes o el producto de la administración de la cartera al Banco extranjero.

**GRAFICO # 1**



<b>Fuente:</b>	<b>FODEVASA</b> Administradora de Fondos y Fideicomisos
<b>Elaborado por:</b>	Ing. Danilo Coello

## **1.7.4. Fideicomiso de Administración**

### **1.7.4.1. Concepto**

Es aquel por el cual, el CONSTITUYENTE aporta bienes o derechos a un Fideicomiso Mercantil con la FINALIDAD de que la FIDUCIARIA realice actividades de administración o gestión determinadas.

Debido a la amplia gama de fideicomisos que pueden existir dentro de esta definición, es necesario señalar las clases que son utilizadas más frecuentemente:

### **1.7.3.2. Tipos de Fideicomiso de Administración**

**a) Fideicomiso de pago condicionado:** Aquel en que los CONSTITUYENTES realizan negociaciones de todo tipo y aportan los bienes o derechos involucrados en tales transacciones, con la FINALIDAD de que una vez cumplidas en forma irrestricta las condiciones determinadas en el contrato, se realice el pago, o que en caso contrario, tanto el dinero cuanto los bienes o derechos transferidos se restituyan a los que los aportaron.

**b) Fideicomiso de administración de flujos de fondos:** Aquel en que el CONSTITUYENTE aporta los derechos a recibir los pagos provenientes de cartera, contratos o de cualquier otra obligación, a fin de que la FIDUCIARIA administre los recursos dinerarios que reciba el Fideicomiso Mercantil, los invierta y realice pagos a favor de Instituciones del Sistema Financiero, acreedores, proveedores u otros terceros.

**c) Fideicomiso de administración para dación en pago:** Aquel en que el CONSTITUYENTE aporta bienes, para posteriormente proceder a ceder los derechos fiduciarios derivados del Fideicomiso Mercantil, en pago de créditos u otras obligaciones que él u otros terceros mantengan a favor de una Institución del Sistema Financiero o de otros acreedores.



**d) Fideicomiso de administración para venta:** Aquel en que el CONSTITUYENTE aporta bienes, para que la FIDUCIARIA contrate a los corredores y realice las gestiones necesarias para obtener la venta de éstos a favor de terceros, utilizando los recursos dinerarios que obtenga en el pago de créditos u otras obligaciones que él u otros terceros mantengan a favor de una Institución del Sistema Financiero o de otros acreedores.

### **1.7.3.3 Características y beneficios**

**1.- Diversidad de objeto y de actividades:** Este tipo de fideicomiso es el más general o amplio, puesto que dependiendo del objeto y de la cantidad de actividades que requiera realizar el Fideicomiso Mercantil, éste podrá comprender desde una administración y gestión simple hasta una administración y gestión compleja.

Los Fideicomisos de Administración y gestión más simple, se constituyen sólo para que se mantenga la propiedad de bienes o derechos, excluyendo a la FIDUCIARIA de realizar o controlar aspectos administrativos, tales como la celebración de contratos de aprovechamiento económico, el mantenimiento, la vigilancia de los bienes aportados, etc.

Los Fideicomisos de Administración y gestión más compleja, son aquellos que requieren la realización de diferentes actividades productivas. Así, un Fideicomiso Mercantil podría constituirse con el objeto de dedicarse a la producción de bienes, al desarrollo de actividades agrícolas, al comercio de determinadas mercaderías, etc.

**2.- Instrucciones adicionales de administración:** Según la complejidad del objeto y de las actividades del Fideicomiso Mercantil, podrá ser necesario que además de cumplir con las instrucciones del contrato, se deba contar con las que imparta el CONSTITUYENTE, BENEFICIARIO o de cualquier otro organismo colegiado.

#### **1.7.3.4. Responsabilidad de la Fiduciaria**

Es sólo de medio y no de resultados, por lo tanto, la FIDUCIARIA:

- Estará exenta de cualquier responsabilidad que esté más allá del cumplimiento de las instrucciones del contrato.
- No es responsable de cumplir con las disposiciones del contrato del Fideicomiso Mercantil, si los CONSTITUYENTES o los BENEFICIARIOS no han proporcionado los recursos necesarios para ello.

#### **1.7.3.5. Ejemplo**

La compañía ABC que se dedica a la fabricación de muebles, está requiriendo un préstamo de una Institución Financiera para capital de trabajo y de esta manera poder incrementar su producción. La compañía ABC vende a diversos clientes, pero sus ventas están concentradas en unos cinco clientes que compran el 80% de su producción.

La Institución Financiera para efectuar el desembolso del préstamo necesita tener control sobre la fuente de pago de los cinco clientes y de esta manera asegurar que se transfiera en primer lugar el abono de la cuota del préstamo y el saldo que se restituya a la compañía ABC. Para el efecto dicha compañía constituye un fideicomiso con la transferencia de los derechos de cobro de las facturas de los cinco clientes con las siguientes instrucciones:

- 1.- El fideicomiso realice la gestión de recaudo de los dineros por el pago de las facturas de los cinco clientes;
- 2.- abone la cuota del préstamo a la Institución Financiera;
- 3.- restituya el saldo de los recaudos a la compañía ABC.

**GRAFICO # 2**



<b>Fuente:</b>	FODEVASA Administradora de Fondos y Fideicomisos
<b>Elaborado por:</b>	Ing. Danilo Coello

**1.7.5. Fideicomiso de Inversión**

**1.7.5.1. Concepto**

Es aquel por el cual los CONSTITUYENTES aportan sumas de dinero al Fideicomiso Mercantil, con la FINALIDAD de que sean invertidos en provecho de beneficiarios o de terceros.

**1.7.5.2. Características y beneficios**

**1.- Necesidad para su constitución:** Generalmente, el Fideicomiso Mercantil surge por necesidades de los prestamistas, tales como: (i) dotar de personalidad jurídica a fondos que desean o deben constituir las empresas a favor de sus empleados o de terceros; (ii) crear un fondo en beneficio de parientes o de personas relacionadas familiar o comercialmente; (iii) realizar inversiones

conjuntas en determinados sectores de la economía (Ej.: construcción, agricultura, minería, etc.); y, (iv) efectuar inversiones con dineros que posteriormente su utilización esté condicionada a un destino específico.

**2.- Políticas e instrucciones de inversión:** Es fundamental que se determine el tipo de títulos valores, proyectos productivos u otros en los que se podrán realizar las inversiones por parte de la FIDUCIARIA, así mismo es necesario que se indique si las decisiones de inversión serán autónomas bajo directrices generales del CONSTITUYENTE o dependerán de instrucciones específicas del CONSTITUYENTE, BENEFICIARIO o de cualquier otro organismo colegiado. A falta de esta estipulación, en aquellos fideicomisos de inversión en valores que contemplen la existencia de Constituyentes Adherentes, las inversiones se sujetarán a límites determinados en la ley.

**3.- Determinación de beneficiarios:** Es necesario que se señale quién será el beneficiario de los resultados de las inversiones, pudiéndose designar al mismo CONSTITUYENTE o a cualquier tercero.

#### **1.7.5.3. Responsabilidad de la Fiduciaria**

Es sólo de medio y no de resultados, por lo tanto, la FIDUCIARIA:

- No garantiza la obtención de utilidades o rendimientos en la inversión de los recursos del Fideicomiso Mercantil.
- No es responsable de cumplir con las disposiciones del contrato del Fideicomiso Mercantil, si los CONSTITUYENTES o los BENEFICIARIOS no han proporcionado los recursos necesarios para ello.

#### **1.7.5.4. Ventajas**

- Seguridad: Proporciona protección a los recursos aportados por los prestamistas debido a que los bienes del Fideicomiso Mercantil no pueden ser retenidos ni secuestrados por deudas de los CONSTITUYENTES, BENEFICIARIOS o de terceros.

- Administración Profesional: La FIDUCIARIA en su rol de administrador del Fideicomiso Mercantil, así como por su experiencia en el manejo de fondos de inversión, es un especialista en el análisis de las condiciones del mercado en sectores financieros y no financieros, por lo que puede prestar asesoría para la toma de decisiones por parte de los prestamistas donde se logre un adecuado equilibrio entre riesgo a través de la diversificación y rentabilidad.

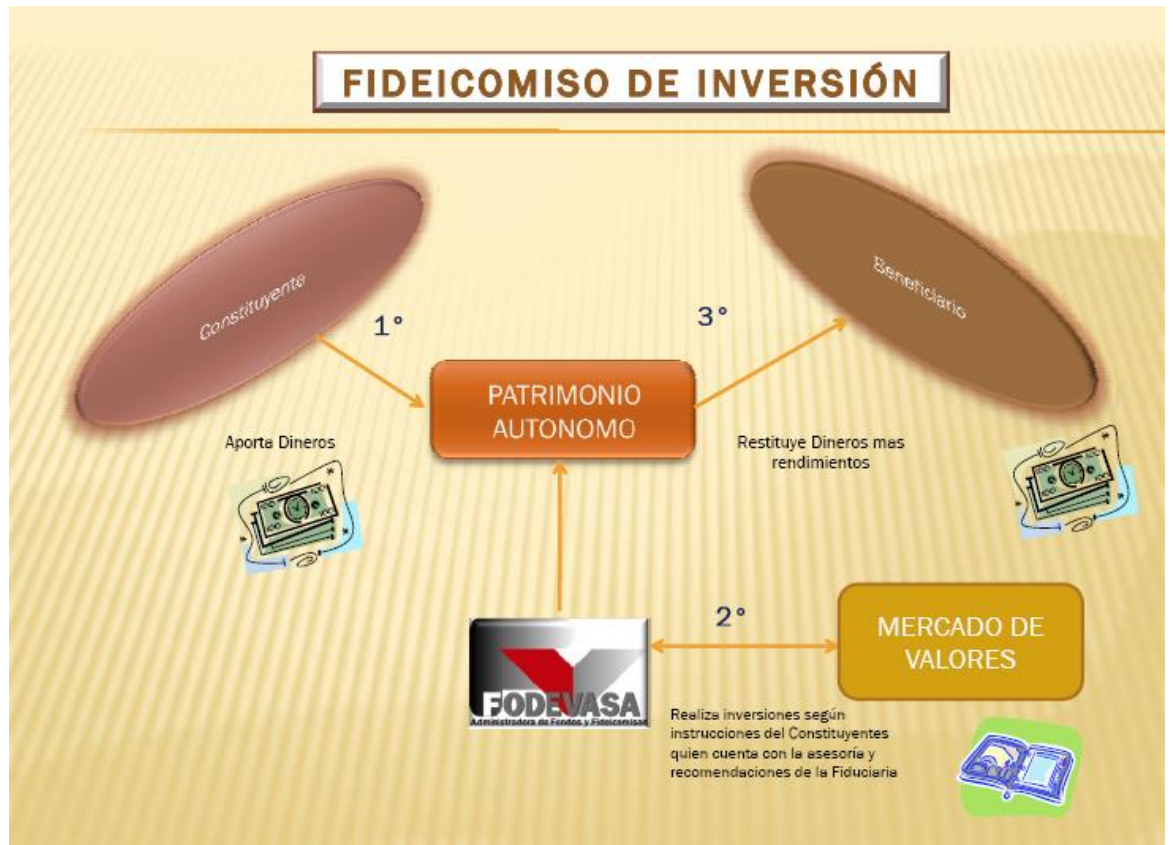
#### **1.7.5.5. Ejemplo**

Un grupo de personas aportan unos recursos financieros al Fideicomiso con un grupo de instrucciones claras y/o los parámetros a que debe acogerse para realizar las inversiones de la siguiente manera: Criterios de diversificación: ubicación Geográfica donde se debe invertir (Interna y externamente), grupo económico en el cuál se debe invertir, Institución, tipo de inversión.

Una vez cumplida con la finalidad de las inversiones, estos dineros más el rendimiento deben ser restituidos a las personas que aportaron el dinero al Fideicomiso.

La Fiduciaria se encarga de cumplir esas instrucciones, brindando como ventajas: Asesoría de expertos y aislamiento patrimonial.

**GRAFICO # 3**



<b>Fuente:</b>	<b>FODEVASA</b> Administradora de Fondos y Fideicomisos
<b>Elaborado por:</b>	Ing. Danilo Coello

## **1.7.6. Fideicomiso Inmobiliario**

### **1.7.6.1. Concepto**

Es el contrato por el cual se transfiere un bien inmueble y recursos financieros a FODEVASA para que esta los administre con la finalidad de desarrollar un proyecto inmobiliario, de acuerdo con las instrucciones señaladas en el contrato, transfiriendo al final del proceso los bienes inmuebles construidos a quienes resulten beneficiarios.

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.

Si el proyecto de construcción desde su inicio no esta totalmente financiado o si depende del resultado de las ventas para avanzar, el fideicomiso inmobiliario exige la determinación de punto de equilibrio del proyecto. 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.

### **1.7.6.2. Características y beneficios**

- a) FODEVASA administra todos los dineros para la construcción, brindando transparencia e independencia entre promotores y beneficiarios.
- b) Al fideicomiso se transfiere la propiedad del o los inmuebles donde se desarrollará el proyecto inmobiliario, con el fin de precautelar los intereses de los promotores y beneficiarios.

- c) Al ser administrados los recursos de los proyectos inmobiliarios a través de la figura del fideicomiso inmobiliario integral, ofrece seguridad, transparencia y confianza entre los partícipes del proyecto.
- d) Al ser el fideicomiso quién recibe y administra los recursos, se garantiza el manejo eficiente de los recursos en los proyectos inmobiliarios a través de controles permanentes.
- e) La figura del fideicomiso inmobiliario integral permite levantar capital del mercado y facilita la consecución de créditos.
- f) Los proyectos inmobiliarios administrados por fideicomisos se vuelven más atractivos para el sistema financiero, en virtud de que pueden colocar recursos de corto plazo en créditos al constructor, y porque la administración bajo esta figura constituye una garantía y minimiza los riesgos del proyecto.

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:** 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.

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.

### **1.7.6.3. Responsabilidad de la Fiduciaria**

Es sólo de medio y no de resultados, por lo tanto, la FIDUCIARIA:

- a) No garantiza que el GRUPO PROMOTOR aportará los recursos necesarios para la conclusión del proyecto inmobiliario.



- b) No pondrá recursos propios para la realización del proyecto inmobiliario, ni se convertirá en deudora o garante de las deudas que tenga el Fideicomiso Mercantil.
- c) No participará de las utilidades que pudiera generar el proyecto inmobiliario.
- d) No es responsable del valor al cual se puedan efectivamente vender los bienes inmuebles del proyecto inmobiliario.
- e) No es responsable de cumplir con las disposiciones del contrato del Fideicomiso Mercantil, si los CONSTITUYENTES o los BENEFICIARIOS no han proporcionado los recursos necesarios para ello.

#### **1.7.6.4. Ventajas**

- a) Seguridad: Proporciona protección a todas las partes involucradas en el proyecto inmobiliario, debido a que se estipula anticipadamente todas las condiciones de su vinculación.
- b) Administración Profesional: La FIDUCIARIA en su rol de administrador del Fideicomiso Mercantil es un especialista en hacer cumplir las disposiciones del contrato, en precautelas los intereses de las partes y en velar por los recursos del patrimonio autónomo.
- c) 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.
- d) 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, prestamistas, promotores, Instituciones del Sistema Financiero, etc.

- e) 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.

#### **1.7.6.5. 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. 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 los dineros en la construcción del proyecto inmobiliario.

**GRAFICO # 4**



<b>Fuente:</b>	<b>FODEVASA</b> Administradora de Fondos y Fideicomisos
<b>Elaborado por:</b>	Ing. Danilo Coello

## **CAPÍTULO II**

### **ANÁLISIS DEL PROYECTO DE VIVIENDA DENOMINADO “BOSQUES DE CARCELEN”**

#### **2.1 Estudio de Mercado**

En el estudio de mercado, me permití analizar las ofertas de proyectos que se encuentra cercanos al proyecto que se desea desarrollar, analizando los tipos de productos y enfocándonos únicamente en los proyectos inmobiliarios de similares características, como son:

- Zona de desarrollo
- Ubicación del proyecto
- Metros de construcción
- Número de habitaciones
- Número de pisos
- Precio de Venta
- Servicios comunales

De acuerdo con los últimos análisis de la demanda de vivienda en Quito, el norte continúa siendo el sector de mayor preferencia por los hogares quiteños, especialmente por los de las clases altas.

Los estratos populares, a la vez, mantienen su preferencia por el sur capitalino. Debe resaltarse que la tendencia entre los niveles socioeconómicos bajo, medio bajo e inclusive algo del medio típico, por preferir al sur como lugar de habitación, es cada vez más creciente.

Los sectores norte y sur concentran cerca del 80% de la preferencia de las familias quiteñas para ubicar su vivienda. El Valle de Cumbayá se encuentra muy cerca de equiparar el grado de predilección existente entre los quiteños por el Valle de Los Chillos.

En cuanto a la relación de la oferta por el número de proyectos de vivienda en conjunto que registra actualmente, así mismo, el norte constituye (con largueza) el sector en donde se levanta la mayoría (56.3%) de conjuntos residenciales en la capital; a continuación se encuentran los Valles de Los Chillos (15.9%), Cumbayá (9.7%) y Calderón (7.7%).

El sur registra el 6.1% de la oferta de vivienda en Quito, superando únicamente al Valle de Pomasqui (4%).

Debe advertirse, por lo tanto, que en este aspecto la oferta no está atendiendo los requerimientos de la demanda, fundamentalmente en el sur de la ciudad.

*El ritmo de crecimiento del crédito para vivienda disminuye en 2008. Un estudio revela que ha crecido solo el 7%*

En los últimos 12 meses, la demanda de viviendas se redujo en Quito en un 20%, según un estudio realizado por Market Watch.

El informe fue presentado por Gonzalo Rueda, durante el evento 'Tendencias Inmobiliarias 2009' organizado por la Revista Inmobiliaria El Portal, a propósito de su sexto aniversario.

Rueda, de la firma investigadora, indicó que la disminución radica en la incertidumbre económica que existe en el país, lo cual incluso llevó a que varias instituciones financieras frenen la entrega de créditos hipotecarios.

Consideró, además, que la crisis financiera global pudiera provocar la reducción de remesas entre el 10% y el 20%. No obstante, dijo que los \$600 millones que el IESS destinará para los créditos hipotecarios podrían contrarrestar los efectos.

De ahí que para los próximos 12 meses no se prevé un fuerte impacto en el sector.

En todo caso, dentro de las preferencias de los compradores las casas registran el 81,8% frente al 52,2% de 2007. Esto se debe a la comodidad, amplitud, espacio, privacidad y áreas verdes que ofrece.

Los departamentos, por su parte, son elegidos por el 47% de compradores, debido a su precio y a su seguridad.

### **2.1.1 Análisis de la competencia**

Para el análisis de la competencia esta investigación se basará en el nicho de mercado en el cual se moverá siendo este el nivel medio y medio bajo económicamente hablando.

En este caso lo primero a tratar será el tipo de producto (Tipo de unidades habitacionales) que reciben estas personas y si están de acuerdo con el producto, es decir, costo beneficio. Las personas en muchas ocasiones no se sienten satisfechas con el producto que reciben siendo sus principales quejas:

- Diseño
- Tamaño
- Costo
- Servicio

Para señalar de mejor manera, se puede mencionar que el producto no satisface la verdadera demanda del consumidor, que es obtener un producto que realmente satisfaga sus necesidades, de tamaño, calidad y más que todo de un precio y servicio justo.

Con este análisis, se pudo segmentar de mejor manera el tipo de proyecto que se quiere ofrecer a los posibles compradores, determinando que el tipo de proyecto a ofrecer debe tener las siguientes características:

- Metros de construcción: No supere los 120 m<sup>2</sup>
- Número de habitaciones: Tres habitaciones con posibilidades de crecimiento
- Número de pisos: Hasta 3 pisos
- Precio de Venta: No supere los \$45.000
- Servicios comunales: Áreas de verdes, juegos infantiles, salón comunal, cisterna, seguridad armada,

### **2.1.2. Análisis de la oferta**

El análisis muestra que el interés del comprador de adquirir viviendas unifamiliares 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 de la oferta actual disponible en la ciudad, un 56.64% corresponde a viviendas unifamiliares y un 46,36% a departamentos.

#### *Datos importantes:*

- La oferta actual disponible ha disminuido de 11.375 unidades al 2005, a 10751 en el presente año.
- El precio del metro cuadrado se ha incrementado, en promedio de 508\$ en el 2005 a 549 en 2006
- La absorción o adquisición de vivienda se incrementó a 602 unidades por mes, cuando para el año anterior fue de 437 unidades por mes.

## EL MERCADO INMOBILIARIO

En Quito el corredor céntrico tiene oferta, pero para la clase alta, y estatus económicos elevados. La saturación de ofertas inmobiliarias permitirán en pocos años que se eleve ya no la oferta de viviendas unifamiliares que aun se prefieren, sino los departamentos.

Por ejemplo en Quito este tema es delicado porque el área urbana del centro, corredor 10 de Agosto, Av. Maldonado y sus alrededores esta prácticamente copada, hay pocos lotes de venta por eso el costo del metro de terreno crece de manera exorbitante. El segundo punto de estas variables es el servicio de transporte. Mientras mas servicio de este tipo se tenga, la plusvalía también crece.

Por eso puede ser mucho mas factible y barato conseguir un predio o una casa en los valles que en la ciudad misma. Ya que aquí se halla el crecimiento de proyectos inmobiliarios dirigidos a la clase media están ubicados principalmente en el Valle de los Chillos y el Valle de Carapungo y Calderón.

Las familias que pertenecen a la clase media, logran acceder a viviendas que cuestan alrededor de \$30.000 o \$60.000, cuyos ingresos familiares deben ser de entre \$ 1.200 y \$ 2500.

Es decir que para la clase media la demanda es alta en los alrededores de la ciudad pero no en el corazón comercial de quito, porque su economía no es suficiente y además todavía esta en auge la vivienda unifamiliar es decir casa con un espacio de terreno.

Para esto se creó el Bono de la Vivienda para que los constructores atiendan la necesidad de viviendas económicas y dirigidas a la clase media, pero las condiciones suelen ser desfavorables por sus requisitos:

No ganar más de \$ 680 mensuales



Que la vivienda no cueste más de \$20.000  
Que la vivienda cumpla todos los requerimientos municipales  
Si es para construcción, debe tener un terreno propio o un bien  
Debe tener un encaje de \$ 2.000 o \$ 3.000 en el Banco  
Que sea sujeto de crédito.

Y las viviendas para este tipo de características alcanzan al menos los \$ 45.000;  
En este caso tampoco se cubre la necesidad de vivienda ya que para este tipo de requisitos no accederían quienes no tienen ningún bien, y mas bien quieren adquirir uno.

Dentro de la oferta se puede observar que, estas las personas por lo general adquieren o buscan viviendas a través de revistas especializadas como son: Portal Inmobiliario e Inmobilia, además en ferias de Vivienda que se realiza todos los años en la ciudad de Quito, se oferta mediante publicaciones en Diarios de mayor circulación del país como son el Diario el Comercio y Diario Hoy, especialmente el día sábado. Pero la forma más directa de oferta del producto es comercializar en nichos de mercado como son: empresas, asociaciones de empleados y comités de empresas, las cuales son el mercado objetivo del proyecto.

Lo que pone en consideración que una de las formas para llegar a captar una participación del mercado, seria la contratación de vendedores o una empresa que se enfoque en este sector la cual permitiría que las unidades de venta sean comercializadas de una forma más rápida.

Una vez revisado los proyectos que se encuentran en la zona de influencia del proyecto, debo manifestar que se encontró proyecto con un elevado precio de venta considerando el tipo de producto que se esta ofertando es de similares características del que ofrece Bosques de Carcelén. Siendo estos desde los \$41.000 hasta los \$ 72.000 en construcciones que van desde los 90 m2 hasta los 130 m2, claro esta que existe una diferenciación de ciertos tipos de acabados

dependiendo del mercado objetivo que los promotores de dichas viviendas los quieran enfocar.

## **2.2 Demanda**

### **2.2.1 Tamaño del mercado de referencia**

La demanda actual en la ciudad de Quito, demuestra preferencia por las viviendas de un rango de precios entre los \$ 17.500 a \$ 35.500, cuya tendencia se mantiene, con pequeñas variaciones al igual que en años anteriores. En que la demanda se mantuvo por encima de la oferta disponible, cuando se analiza el interés de compra dentro de los próximos dos o tres años.

Sin embargo, cuando se analiza el interés de compra a un año, se observa que la oferta se encuentra por encima de la demanda, sobre todo para viviendas con costos superiores a los \$17.500. De aquí se deduce que la demanda de vivienda a corto plazo es mínima, y la necesidad de planes de financiamiento con costos cómodos y a largo plazo se encuentra plenamente vigente por la economía del país.

El valor promedio del metro cuadrado también ha tenido un incremento considerable en el año 2006 con respecto del año anterior de aproximadamente el 8%. Sobre todo en el sector sur donde la demanda se ha incrementado.

El mercado que se estudiara será enfocado al sector norte de la ciudad en los barrios:

- Carapungo
- Llano Grande
- Llano Chico
- Calderón
- Carcelén
- Cotocollao

Estos barrios han sido considerados por cuanto la situación económica de sus habitantes se encuentra dentro de los parámetros escogidos para esta investigación, es decir, el target es medio, medio bajo.

De esta manera se estaría localizando el objetivo de contribuir a mejorar la nutrición y de sus pobladores de acuerdo a sus posibilidades económicas.

## **2.2.2 Selección de variables de segmentación**

La segmentación que se ha empleado en este caso se trata de tipo geográfico y de capacidad adquisitiva.

### **2.2.2.1 Segmentación de tipo geográfico**

La selección de este tipo de segmentación se la realizó, que aquí se encuentran ubicadas las personas que encajan dentro del plano económico al que se pretende llegar dentro de la ciudad.

Otra de las características es la gran cantidad de personas que se encuentran asentadas dentro de estas parroquias, por lo que determina un excelente lugar de crecimiento a futuro.

### **2.2.2.2 Segmentación Económica**

Por otra parte debido a que estas parroquias son consideradas populares las personas que residen aquí son las que se encuentran dentro del rango de mercado que se desea considerar para este estudio.

### **2.2.3 Instrumentos investigación.- selección y diseño**

Como instrumentos de investigación se ha seleccionado una encuesta, la misma, refleja los diferentes aspectos a considerar para la investigación, realizada a las horas de mayor confluencia en las paradas de bus, como a la salida de centros comerciales y varios lugares estratégicos de este sector la cual se aplico dentro de estas parroquias, por las consideraciones antes mencionadas.

### **2.2.4 Trabajo de campo**

El trabajo de campo se lo ha realizado en los sectores antes indicados, en lugares donde se encuentra la mayor cantidad de personas y horas pico, es decir, entre las cinco y treinta de la tarde hasta las siete de la noche, en virtud de que ha esas horas las personas de que son el mercado objetivo retornan a sus hogares, y en ese preciso momento llevan este producto.

Cabe mencionar que el sitio donde se recolecto la información fue en la parada del bus de Carapungo, Marianas, Calderón y San José de Moran, como a la salida de las de centros comerciales.

Este trabajo se lo llevo a cabo durante dos semanas.

## **2.3 Oferta**

La oferta de vivienda nueva en Quito es muy amplia y diversa y ha venido creciendo en los últimos años. Sin embargo, el último año su ritmo de crecimiento ha disminuido. Actualmente, esta compuesta por alrededor de 576 proyectos en marcha, en las diferentes zonas de la ciudad de Quito, y por otros 80 proyectos que fueron iniciados en el periodo Mayo-Septiembre 2008.

La evolución de la oferta de vivienda nueva en Quito es interesante y la siguiente tabla muestra como se ha distribuido en número de proyectos por zona, en los últimos doce meses.

### DETALLE INMOBILIARIO ZONA NORTE QUITO

STATUS	Zona General	Sep-07	Jan-08	May-08	Sep-08
En marcha	Centro Norte	125	143	147	132
	Norte	103	116	134	134
	Valle los Chillos	80	94	105	115
	Valle Cumbaya	64	78	83	86
	Valle Calderón	33	42	48	47
	Sur	25	28	32	31
	Valle Pomásqui	18	22	21	21
	Centro	7	7	6	6
	<b>Total en marcha</b>		<b>455</b>	<b>530</b>	<b>576</b>
Iniciada AP	Valle los Chillos	20	20	16	16
	Norte	20	19	13	24
	Centro Norte	25	15	13	14
	Valle Cumbaya	15	13	10	6
	Valle Calderón	10	8	4	6
	Sur	4	5	3	12
	Valle Pomásqui	5	2	2	2
<b>Total iniciada</b>					
UP		99	82	61	80
<b>Total General</b>		<b>554</b>	<b>612</b>	<b>637</b>	<b>652</b>

Revista PORTALIMOBILIARIO

Octubre 2008

Claramente se puede observar que el número de proyectos iniciados en el Ultimo Periodo viene disminuyendo al pasar de 99 en Septiembre 2007 a

61 en Mayo 2008, y luego justo con al feria de la vivienda en Quito, crece a 80 proyectos iniciados. Es importante hacer referencia a la feria que se realizo en el mes de Junio 2008, ya que es normal que existan nuevos proyectos lanzados al mercado, lo cual no necesariamente significa que estos en efecto arranquen ya que mucho dependen de las reservas y acogida durante la feria. También hay que mencionar que existen un sinnúmero de proyectos que no hicieron el lanzamiento durante la feria, pero por lo amplio de la investigación, haremos únicamente referencia a la muestra tomada de los proyectos nuevos y existentes tabulados durante la feria.

Al revisar las ofertas trimestrales de vivienda, podemos cuantificar el número de unidades que se vendieron detallándose por zona e incluso por sector económico. El número de unidades que corresponden a proyectos que están en marcha e incluso en este periodo suman cerca de 12 mil unidades, de las cuales el 66% se vendieron en el último año y el 34% restante aun están disponibles.

El siguiente cuadro muestra el detalle de las unidades demandadas en 12 meses por zona en Quito.

#### DEMANDA UNIDADES VIVIENDA NORTE QUITO

	Unidades			U. vendidas /# meses	Vendidas / disponibles
	Total	Disponibles	Vendidas		
Norte	2,314	597	1,717	143	2.9
Centro Norte	2,140	857	1,283	107	1.5
Sur	2,145	682	1,463	122	2.1
Valle Cumbaya	1,023	316	707	59	2.2
Valle los Chillos	2,214	778	1,436	120	1.8
Valle Calderón	1,157	382	775	65	2
Valle Pomásqui	922	454	468	39	1
<b>Total</b>	<b>11,915</b>	<b>4,066</b>	<b>7,849</b>	<b>655</b>	<b>1.9</b>

Revista PORTALINMOBILIARIO  
Octubre 2008

Finalmente, el número de unidades vendidas por sector económico muestra que el NSE C se venden el doble de unidades que el NSE A, y claro que el precio también es distinto con \$ 38.700 en promedio para NSE C y \$ 140.047 para el NSE A

La construcción de vivienda en Quito, crece a menor ritmo, que en periodos anteriores, los proyectos nuevos son menores, y se vendieron 8.000 unidades en los últimos 12 meses, por lo que se concluye que la oferta disponible está siendo adquirida en su mayor parte por la demanda de vivienda nueva.

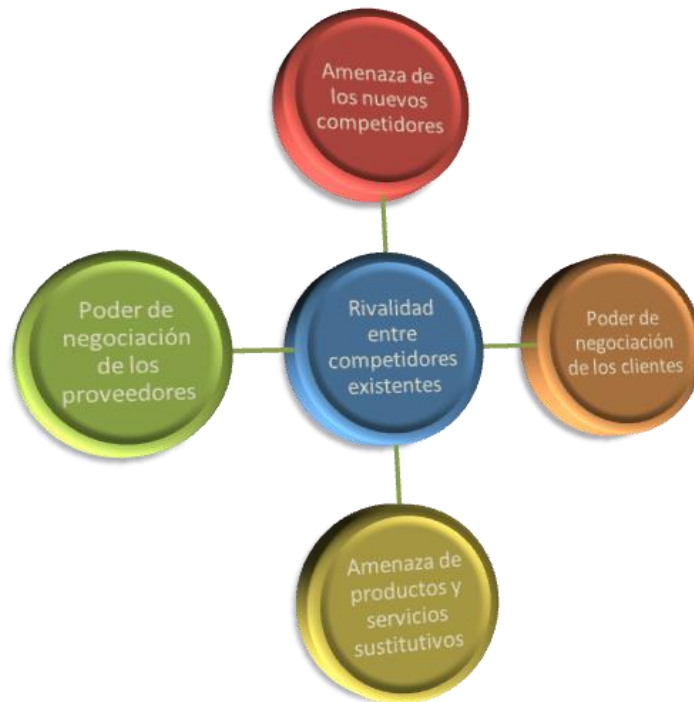
## **2.4 Análisis de las cinco Fuerzas de Porter**

El Análisis Porter de las cinco fuerzas es un modelo elaborado por el economista Michael Porter en 1979, en que se describen las 5 fuerzas que influyen en la estrategia competitiva de una compañía que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado, o algún segmento de éste. Las primeras cuatro fuerzas se combinan con otras variables para crear una quinta fuerza, el nivel de competencia en una industria<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>[http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_Porter\\_de\\_las\\_cinco\\_fuerzas](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas)

## LAS CINCO FUERZAS DE LA COMPETENCIA INDUSTRIAL



[http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_Porter\\_de\\_las\\_cinco\\_fuerzas](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas)

Michael Porter desarrolló este método de análisis con el fin de descubrir qué factores determinan la rentabilidad de un sector industrial y de sus empresas. Para Porter, existen 5 diferentes tipos de fuerzas que marcan el éxito o el fracaso de un sector o de una empresa:

**1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.** El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.



Al estructurar el tipo de negocio inmobiliario, se vuelve difícil la entrada de nuevos competidores, pero al estructurar el proyecto, se diseñó un producto que apunta al sector de mercado de clase media, siendo su precio de venta no superior a los \$40.000 en su fase inicial ( I Etapa), no se diseñó un producto para calificar en el bono de la vivienda entregado por el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI), debido a que existen en la zona proyectos que apuntan a ese sector de la población.

Hay gastos fijos en los que se incurre independientemente del número de competidores en desarrollo de proyectos inmobiliarios. Por ello, los grandes promotores o constructores tienen un menor coste “unitario” que los pequeños en propaganda, promoción, canales de venta, estructura de ventas, etc.

Hace falta dinero para crear un nuevo proyecto, pero los bancos les prestan e, incluso, otorgan periodos de gracia para empezar a cancelar sus préstamos.

Otras ventajas independientes del tamaño: Por ejemplo, crear una nueva “empresa promotora”, como Naranjo & Ordoñez, es caro.

Accesos privilegiados a canales de distribución: En el caso que nos ocupa, los medios de comunicación no tratan a todos por igual, favorecen, claramente, a las empresas más grandes. Incluso, muchos gobiernos regionales subvencionan a medios privados para que los “traten” bien.

**2. La rivalidad entre los competidores.** Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

La segunda fuerza es la rivalidad entre los competidores, en esta fuerza el proyecto hace hincapié ya que se hace énfasis en mantener precios bajos, reduciendo considerablemente el precio de venta de las unidades de vivienda,

adicionalmente se contratara un constructor que sea especialista en este tipo de proyectos y cuente con una estructura adecuada para trabajar con economías a escala y sepa utilizar todos los recursos materiales y humanos en una manera eficiente.

Dentro de las expectativas de desarrollo de un proyecto, los demás competidores mantienen convenios con las administraciones zonales del Municipio de Quito, el cual facilita la velocidad en el desarrollo de proyectos. Así mismo, sus publicidades son más abarcadas en mayores canales de publicidad y promoción.

**3. Poder de negociación de los proveedores.** Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. La situación será aun más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia delante.

Al tener una serie de proveedores principales dentro de la rama de construcción, como son: hierro, cemento, y acabados de la construcción, los cuales se encuentran agremiados o trabajan en coordinación de precios, lo cual no permite reducir u optimizar los costos. De la misma forma, cuando algún importador de nuevos materiales, se colocan trabas o impedimentos para traer nuevos materiales que en el extranjero se fabrica o se utiliza en la construcción. Se debe considerar, que la cámara de la construcción de Quito, no realiza una calificación o valoración de productos aptos para la construcción, eso ocasiona que exista una gran cantidad de productos con distintos grados de especificaciones y calidades lo cual afecta directamente al precio final, o en muchos casos constructores se aprovechan de esto para obtener altos réditos pero con una calidad muy baja.

**4. Poder de negociación de los compradores.** Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios

o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente sindicalizarse.

Como estrategia en la optimización de los costos de producción, se realizara varias alianzas con proveedores de materiales o a su vez se realizaran canjes de materiales por casas, para que los flujos de efectivo no se vean apretados en los primeros meses hasta que el proceso de ventas se consolide efectivamente.

Al desarrollar un proyecto inmobiliario, los compradores se pueden agrupar formando un grupo o circulo de compras, siendo su efecto la disminución de una variable muy importante dentro del desarrollo de este tipo de negocios, adicionalmente, otro efecto es que dicho grupo puede empujar que los precios disminuyan.

**5. Amenaza de ingreso de productos sustitutos.** Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.

Existen en el mercado varios productos habitacionales que utilizan técnicas de construcción con productos sustitutos, pero el costo de fabricación es en algunos casos similares y en otros resultan ser más costosos.

Uno de los productos sustitutos son paredes estructurales de varios materiales: espuma flex, pared estructural, entre otros, siendo el principal proveedor de estos materiales la Mutualista Pichincha, que cuenta con este sistema importado y su planta montada y en pleno funcionamiento, la situación es que su sistema son

utilizados en su gran mayoría en sus proyectos, pero el precio de venta de sus unidades resulta ser mucho más costosa.

## **2.5 Estudio de Factibilidad del Proyecto**

En general los análisis de factibilidad más profundos, o los estudios de factibilidad, se completan durante la fase de diseño de sistemas, en general durante la consideración de la evaluación de las diferentes alternativas de solución propuestas. Los estudios de factibilidad consideran la factibilidad técnica, económica y operacional de cada alternativa, así como si el proyecto es o no apropiado dados los factores políticos y otros del contexto institucional.

En este análisis me basaré únicamente en el desarrollo del estudio de factibilidad económica.

Al ser este un proyecto desarrollo económico dentro de un fideicomiso en el cual su principal objetivo es el desarrollo del un proyecto inmobiliario específico y el tiempo de duración del fideicomiso es mientras se desarrolla dicho proyecto.

### **2.5.1 Factibilidad Económica:**

El estudio de factibilidad económica incluye análisis de costos y beneficios asociados con cada alternativa del proyecto.

Con análisis de costos/beneficio, todos los costos y beneficios de adquirir y operar cada sistema alternativo se identifican y se hace una comparación de ellos.

Dentro del estudio de factibilidad económica, se analiza detalladamente todos y cada uno de los rubros de costos que ese incurren el desarrollo de un proyecto inmobiliario, como se detallan a continuación:

**ESTUDIO ECONOMICO**  
**PROYECTO: BOSQUES DE CARCELEN**

	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año	TOTAL
<b>GENERAL</b>						
<b>1. COSTO DE TERRENO</b>	1,350,739	-	-	-	-	1,350,739
<b>2. PLANIFICACION</b>	-	-	-	-	-	-
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	16,800	-	-	-	-	16,800
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	2,125	-	-	-	-	2,125
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	2,125	-	-	-	-	2,125
2.4 Estudios de Suelos	1,574	-	-	-	-	1,574
2.5 Levantamiento Topográfico	5,533	-	-	-	-	5,533
2.6 Cálculo Estructural	4,405	-	-	-	-	4,405
2.7 Declaración propiedad horizontal	2,749	1,586	2,084	-	-	6,420
2.8 Fotocopias Planos y Varios	4,280	-	-	-	-	4,280
<b>3. URBANIZACION</b>	-	-	-	-	-	-
3.1 Obra de Urbanización	75,169	275,954	335,942	142,750	237,916	914,785
3.2 Construcción Comunal	-	-	-	-	-	-
<b>4. CONSTRUCCION</b>	-	-	-	-	-	-
4.1 Viviendas	507,928	2,842,991	2,696,801	1,067,741	1,903,365	7,858,238
<b>5. IMPREVISTOS</b>	-	124,277	21,288	31,933	31,933	177,498
<b>8. TASAS E IMPUESTOS</b>	-	-	-	-	-	-
8.1 Cuerpo de Bomberos	8,875	-	-	-	-	8,875
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	8,875	-	-	-	-	8,875
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	17,247	-	-	-	-	17,247
8.4 Colegio de Ingenieros (Planificación)	-	-	-	-	-	-
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	4,437	-	-	-	-	4,437
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	35,500	-	-	-	-	35,500
8.7 Impuestos de Construcción	-	-	-	-	-	-
8.8 Impuestos de Alcantarillado	4,437	-	-	-	-	4,437
8.9 Impuestos EMAP Construcción	-	-	-	-	-	-
8.10 Impuestos EMAP Matriz	-	-	-	-	-	-
8.11 Empresa Eléctrica (Obra)	-	-	-	-	-	-
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	8,875	-	-	-	-	8,875
8.13 Acometida ANDINATEL	4,437	-	-	-	-	4,437
8.14 Impuesto Predial	23,964	-	-	-	-	23,964
8.15 Gastos Legales	31,062	13,312	-	-	-	44,375
8.16 Seguro Todo Riesgo	35,500	-	-	-	-	35,500
8.17 Gastos Varios	5,700	5,100	1,200	-	-	12,000
<b>9. INDIRECTOS</b>	-	-	-	-	-	-
9.1 Estructuración	98,383	25,894	53,221	-	-	177,498
9.2 Fiducia (Administración)	33,994	95,882	76,348	40,776	72,688	275,366
9.3 Gerencia de Proyectos	28,392	111,673	97,910	42,843	76,372	310,622
9.4 Construcción	56,785	223,345	178,492	49,453	88,156	542,477
9.5 Fiscalización	11,357	44,669	39,164	17,137	30,549	124,249
9.6 Asesoría	40,392	163,073	134,510	42,843	76,372	410,622
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	36,764	2,129	3,193	-	-	42,086
9.8 Casa Modelo	-	-	-	-	-	-
<b>Costo Total del Proyecto</b>	<b>2,488,784</b>	<b>3,980,298</b>	<b>3,675,764</b>	<b>1,436,976</b>	<b>2,518,851</b>	<b>12,543,866</b>

## PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO

						% sobre Costo
<b>1. COSTO DE TERRENO</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total</b>
		m2	48,413.59	21.55	<b>1,350,739.16</b>	<b>10.80%</b>
<b>% sobre Costo</b>						
<b>2. PLANIFICACION</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total</b>
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	CD	%	0.19%	16,800.00	16,800.00	0.10%
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	CD	%	0.02%	2125	2125	0.00%
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	CD	%	0.02%	2125	2125	0.00%
2.4 Estudios de Suelos	CD	%	0.02%	1573.6	1573.6	0.00%
2.5 Levantamiento Topográfico	CD	%	0.06%	5,533.41	5,533.41	0.00%
2.6 Cálculo Estructural	CD	%	0.05%	4404.73	4404.73	0.00%
2.7 Declaración propiedad horizontal	CD	%	0.07%	6,419.94	6,419.94	0.10%
2.8 Fotocopias Planos y Varios	CD	%	0.05%	4,279.96	4,279.96	0.00%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>43,261.64</b>	<b>0.30%</b>
<b>% sobre Costo</b>						
<b>3. URBANIZACION</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total</b>
3.1 Obra de Urbanización		Glob.	1	914,785	914,785.14	7.30%
3.2 Construcción Comunal		Glob.	1	101,900	101,900.25	0.80%
					1016685.39	8.10%
<b>% sobre Costo</b>						
<b>4. CONSTRUCCION</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total</b>
<b>4.1 Viviendas</b>		<b>m2</b>	<b>34752</b>	<b>-</b>	<b>7858237.67</b>	<b>0.626</b>
SUBTOTAL					7,858,237.67	0.626
5. IMPREVISTOS	CD		0.02	177498.46	177,498.46	1.40%
<b>6. Costos Directos (CD) (3 + 4)</b>					<b>9,052,421.52</b>	<b>72.20%</b>
<b>7. Monto Administrado (MA) (1 + 5 + 6)</b>					<b>10,403,160.68</b>	<b>82.90%</b>
<b>% sobre Costo</b>						
<b>8. TASAS E IMPUESTOS</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Total</b>
8.1 Cuerpo de Bomberos	CD	%	0.001	8874.92	8,874.92	0.10%
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	CD	%	0.001	8874.92	8874.92	0.001
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	CD	%	0.10%	17,247	17,246.62	0.10%
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	CD	%	0.05%	4,437	4,437.46	0.00%
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	CD	%	0.40%	35,500	35,499.69	0.30%
8.8 Impuestos de Alcantarillado	CD	%	0.05%	4,437	4,437.46	0.00%
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	CD	%	0.10%	8,875	8,874.92	0.10%
8.13 Acometida ANDINATEL	CD	%	0.05%	4,437	4,437.46	0.00%
8.14 Impuesto Predial	CD	%	0.20%	23,964	23,963.71	0.20%
8.15 Gastos Legales	CD	%	0.50%	44,375	44,374.62	0.40%
8.16 Seguro Todo Riesgo	CD	%	0.40%	35,500	35,499.69	0.30%
8.17 Gastos Varios	CD	%	0.00%	12,000	12,000.00	0.10%
8.18 Auditoria				6,000	6,000.00	0.00%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>214,521.48</b>	<b>1.70%</b>

						% sobre Costo
9. INDIRECTOS	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	Total
<b>9.1 Estructuración</b>	<b>CD</b>		0.02	177498.46	<b>177,498.46</b>	<b>1.40%</b>
<b>9.2 Fiducia (Administración)</b>	<b>MA</b>		<b>0.028</b>	<b>275366.38</b>	<b>275366.38</b>	<b>0.022</b>
9.3 Gerencia de Proyectos	CD		3.50%	310,622	<b>310,622.31</b>	2.50%
9.4 Construcción	CD		7.00%	542,477	<b>542,477.32</b>	4.30%
9.5 Fiscalización	CD		1.40%	124,249	<b>124,248.92</b>	1.00%
9.6 Asesoría	CD		3.50%	410,622	<b>410,622.31</b>	3.30%
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	CD		0.70%	42,086	<b>42,086.06</b>	0.30%
SUBTOTAL					<b>1,882,921.76</b>	15.00%
<b>10. Costo Total del Proyecto (1+2+6+8+9)</b>						
<b>Comisión de Ventas</b>			<b>0.04</b>		<b>633,600.00</b>	
COSTOS TOTALES						13,177,465.56
<b>Costo Financiero Total</b>					<b>635,748.93</b>	
<b>TOTAL COSTOS</b>					<b>13,813,214.46</b>	

En lo referente a la proyección o estimación del proyecto, se define como tres etapas de proyección, a un precio de \$ 45.000 en todas las etapas, sin considerar ningún tipo de ajuste futuro, así como tampoco se realiza ningún tipo de ajuste inflacionario para los costos.

A continuación se detalla un cuadro condensado de ingresos del proyecto:

Etapa	Unidades	Precio Unit	Total
Etapa I	203.00	45,000.00	9,135,000.00
Etapa II	97.00	45,000.00	4,365,000.00
Etapa III	62.00	45,000.00	2,790,000.00
<b>Total</b>	<b>362.00</b>		<b>16,290,000.00</b>

## **2.6 Proyecto en Ejecución**

### **2.6.1 Descripción del Proyecto**

EL proyecto se encuentra desarrollado en el Cantón Quito, parroquia Carcelén, en la zona de Carretas, la cual se encuentra en pleno desarrollo y existen ya varios proyectos residenciales muy interesantes ya terminados, sin embargo es conveniente resaltar que el Proyecto Inmobiliario Bosques de Carcelén, al momento, cuenta con una gran aceptación en el mercado, una justificación de la ubicación del proyecto, detalle de la infraestructura con que cuenta la zona en donde se ubica el Proyecto, levantamiento de información de la competencia que tiene el producto inmobiliario en la zona de implantación del mismo, se ha presentado un detalle de las características que deben reunir los potenciales compradores, Mercado Objetivo, del proyecto, en el ámbito económico, ingresos mensuales, estabilidad laboral y composición familiar.

El proyecto tiene una estructuración de negocio que permite analizarlo desde el punto de vista de mercado, desde la perspectiva financiera y desde la óptica legal y técnica.

Esto permite no solo al control de la construcción sino a todo el proceso del proyecto, diseño, mercado, finanzas, ingenierías, ventas, cartera, etc.

### **2.6.2 Documentación necesaria para la estructuración del Fideicomiso**

#### **Principales:**

1. Escritura del Inmueble<sup>2</sup>;
2. Cartilla de pago del Impuesto predial del año vigente<sup>3</sup>;
3. Copia de cédula y papeleta de votación de los propietarios<sup>4</sup>;
4. Certificado de Gravámenes del Registro de la Propiedad<sup>5</sup>;

---

<sup>2</sup> Esta escritura debe ser el último título de propiedad del inmueble, y debe estar completa.

<sup>3</sup> En caso de no tener este documento, se puede pedir una certificación de pago en el Distrito zonal municipal correspondiente. Sin embargo siempre se debe presentar una copia de la Cartilla.

<sup>4</sup> En caso de que los propietarios sean mayores de 65 años, no es necesaria la presentación de la papeleta de votación.



### **Eventuales:**

1. Si el propietario (Constituyente) sea una Compañía, requerimos copia del nombramiento del representante legal de la misma. Así como la copia del acta de la Junta de Accionistas, que autoriza la transferencia del inmueble a un Fideicomiso. Así como una copia del pago del 1.5 X 1000 y la patente municipal del año en curso.
2. Si el propietario comparezca por intermedio de un mandatario, en el poder se debe detallar expresamente la facultad de aportar el inmueble en fideicomiso.
3. En caso de que el inmueble a aportarse represente una alícuota, deberá acompañarse una copia de la Escritura de Declaratoria de propiedad horizontal.
4. Y, si el inmueble a aportarse pertenezca a un Conjunto Residencial, deberá acompañarse un Certificado de Expensas del Administrador del Conjunto, así como una copia del nombramiento de éste.

### **2.7 Administración de los bienes transferidos**

El Fideicomiso Inmobiliario es el contrato en virtud del cual se transfieren bienes para que el fiduciario realice gestiones administrativas y legales tendientes al desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Para estructurar y desarrollar un Proyecto Inmobiliario, Fodevasa cumple con los siguientes pasos:

### **2.8 Análisis del Proyecto.**

- Realizar un estudio del Informe de Regulación Metropolitana (IRM) o Línea de Fábrica del terreno.

---

<sup>5</sup> Este certificado se lo obtiene en las instalaciones del Registro de la Propiedad, del cantón al que corresponde el inmueble. Para obtenerlo se debe llenar una solicitud, incluyendo los datos que constan en el Escritura del inmueble.

- Permiso de Uso de Suelo
- Revisar los documentos legales del TERRENO como son: Escrituras, Cartilla Predial y Certificado del Registro de la Propiedad.
- Revisar el Plan Masa del proyecto.
- Realizar una visita al terreno.
- Solicitar un análisis de mercado, teniendo como premisas importantes 4 elementos:
  - Producto.- Características de la unidad de vivienda.
  - Precio.- Debe ser competitivo.
  - Plaza.- Analiza el impacto geográfico de la zona, los servicios con los que cuenta, la facilidad de acceso, etc.
  - Promoción.- Determinar descuentos y promociones que se van a ofrecer y que tipo de publicidad se va a realizar.

■ Índices de desempeño del proyecto

Todos los proyectos deberán presentar un detalle de los siguientes índices que permitan medir el desempeño financiero de cada uno de ellos:

- ❖ Utilidad sobre Ventas.
- ❖ Utilidad sobre Costos.
- ❖ Utilidad sobre inversión
- ❖ Valor Presente Neto.
- ❖ Tasa Interna de Retorno.
  - Utilidad sobre ventas<sup>6</sup>

La utilidad sobre las ventas esta calculado de la siguiente forma:

$$\text{UTILIDAD SOBRE VENTAS} = \frac{\text{UTILIDAD TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}$$

---

<sup>6</sup> El Desarrollo de cada una de los índices de desempeño se tratara en el capitulo IV 4.9.

➤ Utilidad sobre Costos

La utilidad neta sobre ventas está calculada de la siguiente forma:

$$\text{UTILIDAD SOBRE COSTO} = \frac{\text{UTILIDAD TOTAL}}{\text{COSTOS TOTALES}}$$

➤ Utilidad sobre Inversión:

$$\text{UTILIDAD SOBRE INVERSION} = \frac{\text{UTILIDAD TOTAL}}{\text{INVERSION PROMOTOR}} \times (\text{sobre número de meses} \times 12)$$

➤ Valor Presente Neto (VAN)

El valor presente se calculará sobre el flujo de caja de inversiones que realice el promotor del proyecto.

El VAN obtenido debe ser positivo y al menos tener una relación de un 0,2 sobre el valor de la inversión. Mientras más alta la relación más atractiva la inversión del proyecto.

➤ Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno del flujo de inversiones del Promotor del Proyecto deberá estar en el orden del 35% al 42%.

La Tasa Interna de Retorno del Flujo general del Proyecto estará entre el 15% al 25%

### 2.8.1 Diseño y Ejecución

Luego que se la Fiduciaria ha determinado que el proyecto es potencialmente atractivo y seguro, lo que sigue son los siguientes pasos:

- ❖ Contratar a los ejecutores del proyecto:

- Planificador del Proyecto
  - Gerente de Proyecto
  - Ingeniero o Empresa Constructora
  - Ingeniero Estructural
  - Ingeniero Hidrosanitario
  - Ingeniero Eléctrico
  - Empresa encargada de Ventas o personas encargadas de la comercialización
- ❖ El promotor debe entregar los documentos técnicos y legales del proyecto, como son:
    - Informe de Regulación Metropolitana
    - Informe de Uso de Suelos
    - Levantamiento Topográfico con Curvas de Nivel
    - Detalle de Afectaciones Viales y de Quebradas
  - ❖ Recibir del constructor el presupuesto con detalle de Análisis de Precios Unitarios y cronograma definitivos de construcción, como también las especificaciones técnicas y cuadro de Áreas
  - ❖ Recibir el Estudio de Factibilidad Económica definitivo.
  - ❖ Definir el punto de equilibrio económico, técnico y legal del proyecto.

### **2.8.2 Comercialización**

Para que se empiece con la comercialización se debe tener en cuenta tres aspectos importantes:

- ✓ Tener las características técnicas y de acabados definitivas.
- ✓ Detalle de unidades de vivienda, así como las áreas por cada unidad.
- ✓ Tener la aprobación de los planos por el Municipio.
- ✓ Política de ventas definida, por el Gerente de Proyecto, los Constituyentes y el personal de comercialización.
- ✓ Plan de Ventas

Con estos requisitos cumplidos, podemos ya firmar convenios de reserva, que es el documento que se emite hasta llegar al punto de equilibrio.

La documentación que se pide al cliente para la firma del convenio de reserva, para lo cual se adjunta un formato de modelo y son<sup>7</sup>:

- Copias de cédula de identidad, cliente y cónyuge.
- Papeletas de votación, cliente y cónyuge.
- Firma de Declaraciones y compromisos.
- Poder de la persona que esta adquiriendo el bien, si es que no se encuentre en el Ecuador, a favor de la persona que va adquirir la unidad de vivienda en su nombre.

De acuerdo a las políticas de ventas de cada proyecto, se puede establecer el momento en el cual se firmará la promesa de compraventa, completado un porcentaje de abono por parte del cliente.

El cliente cuando reserva su casa, además de entregarle el convenio de reserva, se le realiza una tabla de pagos con las fechas en las cuales él nos va a abonar los pagos de la casa. Si el cliente va a cancelar una parte de la casa con crédito bancario, se le realiza un análisis crediticio muy breve que comprende:

- Revisar en la Central de Riesgos el historial del cliente.
- Averiguar si los ingresos familiares del comprador van a poder ser suficientes para la aprobación del crédito, por lo general los bancos requieren que los ingresos familiares sean el triple de la cuota mensual de crédito.
- Informar y asesorar al cliente de los documentos necesarios para la obtención de crédito.

### **2.8.3 Administración**

La gestión administrativa que realiza la fiduciaria, depende de las funciones a ella encomendadas en el contrato del Fideicomiso y que pueden ser las siguientes:

- Recibir y administrar los bienes transferidos al Fideicomiso.

---

<sup>7</sup> ANEXO #1: Modelo Convenio de Reserva

- Exigir la entrega de: estudios de ejecución del proyecto, de punto de equilibrio, presupuestos y cronogramas de obra, la documentación legal del proyecto, etc.
- Realizar la tesorería del Fideicomiso, recaudando los depósitos de los clientes compradores, haciendo reportes mensuales de los depósitos efectuados en ese período.
- Contratar a los profesionales autorizados por la Junta del Fideicomiso.
- Consecución de fondos necesarios para el desarrollo del Proyecto.
- Emitir Certificados para respaldar las inversiones que haya recibido el Fideicomiso.
- Evaluar periódicamente la capacidad de endeudamiento del Patrimonio Autónomo del Fideicomiso.
- Vigilar a través del fiscalizador el destino correcto de los fondos asignados para la ejecución de la construcción del proyecto.
- Llevar la contabilidad del Fideicomiso.
- Enviar mensualmente los balances de situación a los constituyentes del Fideicomiso.
- Procesar los pagos correspondientes a profesionales y proveedores, autorizados y enviados por la Gerencia de Proyecto y Fiscalización.
- Representar al fideicomiso jurídicamente.
- Realizar mensualmente el control presupuestario y económico del Proyecto.
- Enviar semanalmente reportes de ingresos y egresos del Proyecto.
- Realizar mensualmente el control de cartera y cobranzas.
- Coordinar la promoción y publicidad del Proyecto.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO DE VIVIENDA DENOMINADO “BOSQUES DE CARCELEN”**

#### **3.1 Situación y Ubicación**

El Proyecto de vivienda Bosques de Carcelén, se construirá sobre un lote de terreno de 68.000 metros cuadrados respectivamente, ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito en la Zona del Intercambiador de Carcelén, Sector Carretas, de la ciudad de Quito.

En una zona netamente residencial, con todos los servicios básicos y con múltiples facilidades de acceso desde y hacia cualquier punto de la ciudad.

#### **3.2 Características Generales**

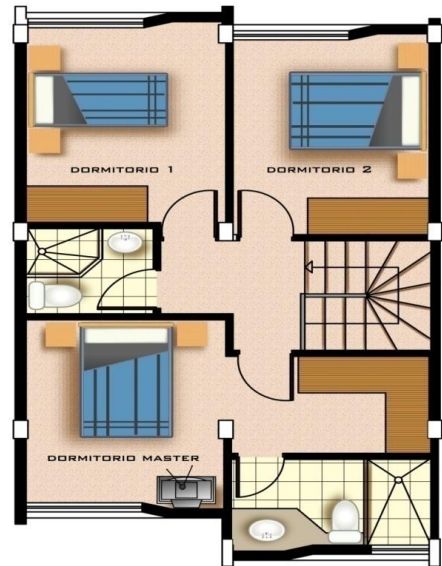
El proyecto inmobiliario Bosques de Carcelén tiene las siguientes características: El desarrollo se realizará en cuatro etapas, la primera cuenta con 167 unidades y la segunda etapa tendrá 88 unidades, la tercera con 107 y la cuarta etapa esta por definirse puesto que el terreno tiene una afectación vial.

Todas las casas tienen sus respectivos parqueaderos 21 parqueaderos para visitas adicionales en la primera etapa, 11 parqueaderos para visitas adicionales en la segunda etapa y 13 parqueaderos de visitas en la tercera etapa. Situación que se cumple con la ordenanza Municipal expresada en la Ordenanza de Régimen de Suelos, que expresa que por cada 8 unidades habitacionales, debe existir 1 parqueadero de visitas.

Áreas de construcción pensadas en la solución de la necesidad de nuestros clientes, de las cuales se propone un área de 98 m<sup>2</sup> en dos plantas, adjuntando los planos de diseño de modelos de construcción:



planta baja



planta alta

## DISEÑO CASA DE 2 PISOS



De la misma forma, en base a las ordenanzas municipales se adjunta la implantación sobre el lote de terreno, para lo cual se detalla las especificaciones de cada etapa:

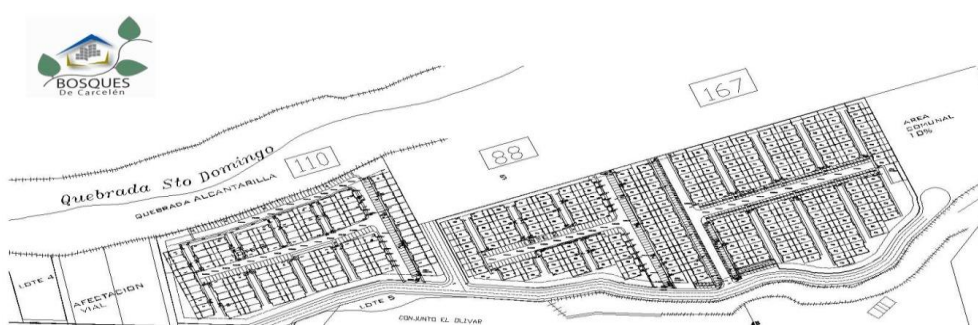
- Terminados de línea profesional.



- Casa Comunal, una por cada etapa
- Cancha deportiva múltiple iluminada, una por cada etapa.
- Juegos infantiles en cada etapa.
- Cerramiento total del conjunto.
- Guardianía privada.
- Circulación vehicular y peatonal totalmente adoquinada.
- Cisterna para agua potable con equipo hidroneumático y bomba, una independiente por etapa.
- El proyecto está dotado de todos los servicios básicos como son; agua potable, alcantarillado con fosas de desactivación, luz eléctrica, teléfono. Las viviendas han sido diseñadas pensando en el confort, bienestar y seguridad de las familias.



**CONJUNTO HABITACIONAL BOSQUES DE CARCELEN**



**3.2.1 Referencias del Sector**

Contamos con un sector que cumple con los siguientes requerimientos de venta

- Consolidado constructivamente como un sector familiar y caracterizado por el desarrollo de construcciones nuevas.
- Sector de nivel socio económico medio, medio bajo.
- Excelente nivel de vías vehiculares.
- Sector en pleno desarrollo habitacional
- Cumple con todos los servicios básicos y de exigencia actual.

### **3.2.2 Comportamiento de la plusvalía en la zona**

- Media Alta

### **3.2.3 Oferta y Demanda dentro del mercado de Bienes Raíces**

- Media

## **3.3 Diagnostico basado en el Análisis FODA del Proyecto**

### **FORTALEZAS**

- ✓ Ubicación privilegiada, ya que se encuentra en uno de los sectores con mayor desarrollo de la capital
- ✓ Excelente diseño.
- ✓ Forma de pago accesible para captar mercado activo y mercado nuevo.
- ✓ El contar con una unidad modelo, la misma que fortalece la seriedad de la constructora.

### **OPORTUNIDADES**

- ✓ Aprovechar el manejo de crecimiento del sector, precios y financiamiento.
- ✓ Promocionar altamente el crecimiento poblacional de un sector de buen nivel.

### **DEBILIDADES**

- ✓ A pesar de que el sector es excelente en ubicación, también es complejo el ingreso por el tráfico de calles principales, como la Panamericana Norte.
- ✓ Las playas de estacionamientos como esta diseñado el proyecto no es muy atractivo para el cliente, ya que existe preferencia por parqueos frente a su vivienda.

- ✓ Aún no tener definido que servicios comunales y áreas de juegos van ha tener las etapas, dificulta el proceso de comercialización.

#### **AMENAZAS**

- ✓ Situación de incertidumbre económica y política del país. (permanente)
- ✓ Productos de similares características, que se están desarrollando en el sector. (puede considerarse amenaza o fortaleza)

### **3.4 Segmento de mercado**

Para poder desarrollar un buen esquema comercial se debe analizar el cliente que realmente compra este producto.

#### Segmentación Geográfica

- ❖ Personas que actualmente ya tienen vivienda propia y desean mejorar su status de vida. Personas que desean adquirir inmuebles por inversión, sin tomar en cuenta que ellos vivirían en este sector.
- ❖ Parejas mayores que ya no desean vivir solos y prefieren formar parte de un conjunto por la comodidad y la seguridad que esto presta.
- ❖ Familias nuevas que recién se están consolidando.

#### Segmentación Demográfica

- ❖ Edad:  
Entre los 27 y 53 años
- ❖ Nivel Económico:  
Para familias que mantienen ingresos mensuales promedios desde \$ 1200
- ❖ Clase Socio- Económica:  
Medía y Media Baja

#### Segmentación Psicográfica

- ❖ Familias que comprenden desde 1 a 4 miembros, cuya actividad principal es: Familias de nivel medio de empresas privadas y públicas, comerciantes formales, personas mayores que viven de las rentas. Gerentes de nivel medio de empresas privadas,

Propietarios de micro-empresas, empresas pequeñas que generan un ingreso fijo para el dueño como para sus empleados, es decir (pequeñas fábricas, empresas de seguridad, publicistas, distribuidores, etc.)

### 3.5 Política de fijación de precios

#### 3.5.1 Análisis del mercado de productos similares

Para una fijación de precios, siempre se considere productos similares en el sector, en esta ocasión tenemos una guía como referencia, más no igual.

Se consideran también productos de similares características en sectores aledaños

#### 3.5.2 Sugerencia

Debemos considerar los siguientes rubros por parte del Promotor Constructor:

<i>Sector y abastecimiento</i>	<i>Excelente</i>
<i>Forma de Pago</i>	<i>Accesible</i>
<i>Acabados</i>	<i>De línea profesional.</i>
<i>Metraje</i>	<i>No sobrepasa los. 98 mts.</i>
<i>Concepto de vida</i>	<i>Bueno</i>

Es importante que en la definición de precios, se establezca un alza de precios, cada cierto número de ventas, para que los compradores sientan el concepto de la plusvalía y se sientan beneficiados con la inversión.

#### FORMA DE PAGO:

Reserva:	10% del valor de la vivienda
Cuota inicial 20%:	Diferida por el tiempo de la construcción (.meses)
Saldo 70%:	Crédito hipotecario (considerar la calificación del proyecto. para que el desembolso del dinero se lo realice con un avance del 80% de la obra),

Es importante calificar el proyecto con las instituciones financieras, las más recomendables y de acogida en el mercado son: Banco Pichincha, Banco Internacional, Produbanco, Banco del Pacifico, IESS.

Adicional es importante que como empresa presente una precalificación de los clientes migrantes, para facilitar a los bancos a la aprobación del crédito a este mercado que mantiene buenos ingresos

### **3.6 Posicionamiento y promesa básica**

Todas las acciones que se realicen para la promoción del proyecto deben considerar uniformidad en la manera de comunicar los beneficios del proyecto y su posicionamiento.

Los elementos que deben incluirse en todos los elementos de promoción son:

- Identificación del producto (nombre)
- Ubicación (considerar plano si es necesario)
- Descripción general: tipo de vivienda, áreas, forma de pago
- Incluir slogan que posicione el producto con el objetivo planteado

### **3.7 Política de comercialización**

#### **3.7.1 Metodología de ventas**

Medios de trabajo:

- Atención permanente en las oficinas de venta: material. Maqueta planos genérico de acabados.
- Atención de llamadas telefónicas generadas por: promoción, vallas, folletos u hojas volantes, etc.
- Captación del mercado corporativo (visitas empresariales, industrias, etc.)
- Trabajar directamente con el mercado migrante (España y sobretodo EEUU)
- Coordinación y recepción de documentos, dineros generados de la cartera, documentación del crédito, etc.
- Coordinación de los documentos legales entre los clientes y los promotores
- Presencia en la firma de todos los documentos, inclusive con el banco hasta a entrega oficial de la unidad de vivienda,

### 3.8 Política de Publicidad y Promoción

#### 3.8.1 Objetivo.

- Vender el producto en márgenes rentables en el menor tiempo posible,
- Crear un nuevo mercado activo
- Abrir nuevas posibilidades de crecimiento en el sector

### 3.9 Presupuesto de Mercadeo

Se debe tomar en cuenta que el presupuesto es general durante el tiempo de la publicidad, el cuadro ha detallar serán gastos reflejados durante los primeros 5 meses de comercialización:

#### **PRESUPUESTO GENERAL DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

Valla publicitaria (cambiar lugar y definir marco):	\$ 20.00
2 unidades de circuito (postes de luz)	\$ 60.00
Broshurs (2000 unidades):	\$ 80.00
Gigantografías de plantas	\$ 330.00
Volanteo en el sector	\$ 100.00
Telón en todo el edificio “dpto. venta	\$ 150.00
Telón informativo los sábados en el semáforo	\$ 120.00
3 personas para la promoción de los sábados	\$ 100.00
Hojas volantes full color con información	\$ 300.00
Publicidad escrita en el comercio 2 public. Construir	\$ 800.00
Revista inmobiliaria mes de noviembre	\$ 600.00
Diners club - revista inmobiliaria “mes de octubre’	\$ 520.00
Lanzamiento casa modelo - bocaditos, globos	\$ 300.00
Diseños publicitarios:	\$ -

Mantenimiento pagina web	\$ -
Bolsa de propiedades y reportaje El Comercio	\$ -
Participación feria de New York	\$ -
Pintura en paredes de sala de ventas	\$ -
Letreros informativos de atención	\$ -
<b>TOTAL:</b>	<b>\$ 3,480.00</b>

Edison León

### **3.9.1 Fechas de Presentación**

Atención en sala de ventas: Desde lunes 10 de Noviembre del 2008.

Colocación de vallas e informativos en postes Desde lunes 10 de Noviembre del 2008.

Telón en la Panamericana Norte Desde sábado 22 de Noviembre del 2008.

3 personas para el telón y los informativos Desde sábado 22 de Noviembre del 2008.

Volanteo en el sector Desde sábado 22 de Noviembre del 2008.

### **3.10 Presupuesto de Ventas**

Va ligado netamente a la promoción realizada, con el cumplimiento de 30 unidades por 5 meses, a partir del proceso de ventas. FLUJO DE INGRESOS<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Ver capitulo 4 literal 4.5.

### **3.11 Sugerencias**

- a) Tratar de tener el inicio de obras hasta mediados de abril para poder fortalecer el área comercial
- b) Establecer el tipo de servicios en áreas comunales e infantiles que se va entregar en las diferentes etapas, y poder mostrar mejor producto a los compradores
- c) Tener un esquema de acabados definido como parte del contrato a entregar y del informativo presentado a los clientes.
- d) Dar facilidad en el pago de la cuota inicial, ya que el plazo hasta es corto y las cuotas llegan hacer demasiado altas.



## **CAPÍTULO IV:**

### **DISEÑO Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO DE VIVIENDA “BOSQUES DE CARCELEN”**

#### **4.1. Presupuesto definitivo de Construcción**

Como primer paso para estructurar el proyecto financieramente, se debe estructurar con un profesional de la construcción luego de diseñar el tipo de unidades habitacionales y los servicios que ofrece cada etapa, se diseña en conjunto con dicho profesional un análisis de costos unitarios revisando que tipos de acabados, áreas de construcción, en resumen un detalle por memorizado de cada rubro a construir. Esto se lo hace con el fin de obtener la base de cálculo de costo unitario por unidad habitacional. Este valor es base de cálculo para los demás rubros del presupuesto como son los valores de planificación, honorarios de profesionales, tasas impuestos y gastos legales, excepto los valores de comisión de ventas que se basa en el total de ingresos de ventas.

**PRESUPUESTO REFENCIAL CONSTRUCCION  
CONJUNTO HABITACIONAL BOSQUES DE CARCELEN**

**FECHA**

**OCTUBRE- 2008**

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD GLOBAL	PRECIO REFERENCIAL	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
11000	OBRA BASICA					
11000	TRABAJOS PRELIMINARES					
11010	Limpieza del terreno	M2	54	0.83	44.82	
11020	Replanteo General y Nivelación	M2	54	0.34	18.39	63.21
12000	INSTALACIONES PROVISIONALES					
12010	Bodegas	M2	0.5	34.32	17.16	
12020	Guachimánía	M2	0.5	34.32	17.16	
12030	Oficinas	M2	0.5	34.32	17.16	51.48
13000	MOVIMIENTO DE TIERRAS					
13010	Exc. y Desalojo a Maquina	M3	5	3.12	15.6	
13120	Excavación a mano plataformas	M3	10.8	4.94	53.34	
13130	Excavación h=2.0 m. (a maquina)	M3		3.12	0	
13140	Excavación a mano zanjas	M3	0.68	4.94	3.36	
13310	Relleno compactado	M3	10.8	3.4	36.76	
13320	Relleno sin compactar	M3	0.68	1	0.68	109.75
20000	ESTRUCTURA					
21000	HORMIGON					
21210	Losa de cimentación	M2	48	15.56	746.87	
21610	Escaleras	M3	1	169.97	169.97	
21710	Columnas	M3	2.53	168.8	427.08	
21910	Losa	M2	96	22.22	2,133.03	3,476.94
22000	HIERRO ESTRUCTURAL					
22910	Hierro estructural	KG	1,728.00	0.85	1,466.09	1,466.09
23000	MALLA ELECTROSOLDADA					
23010	Pisos	M2	48	2.72	130.64	
23030	Losas	M2	96	2.08	200.11	
23410	Cadenas	ML	37.67	2.83	106.44	
23710	Columnas (cerramiento)	ML		6.52	0	437.18
30000	ALBAÑILERIA					
32000	PAREDES					
32310	Mampostería Bloque 10 cm.	M2	52.26	7.66	400.27	
32320	Mampostería Bloque 15 cm.	M2	36.84	8.28	305.17	
32330	Mampostería Bloque 20 cm.	M2	69.74	8.54	595.81	
32510	Dinteles de hormigón	ML	8	20.29	162.33	
32530	Cajas de revisión	UD	2	25.16	50.32	
32540	Vereda perimetral	M2	8	17.34	138.72	
32550	Lavandería	UD	1	68.34	68.34	

**PRESUPUESTO REFENCIAL CONSTRUCCION  
CONJUNTO HABITACIONAL BOSQUES DE CARCELEN**

FECHA			OCT.-2008			
32560	Sardinel	ML	3.07	16.1	49.41	
32590	Tapa juntas	ML	1	3	3	1,773.38
33000	<b>ENLUCIDOS</b>					
33010	Enlucidos vertical interior	M2	4	4.56	18.23	
33020	Enlucidos vertical exterior	M2	55.26	4.78	264.39	
33030	Enlucidos horizontales	M2	90	4.83	434.77	
33050	Masillado y alisado de pisos	M2	90	4.55	409.68	
33060	Revocado de mampostería	M2	211.09	1.17	247.69	
33080	Masillado de gradas	UD	13	3.52	45.73	
33510	Media caña interior	ML		3.11	0	
33520	Media caña exterior	ML		3.76	0	
33530	Filos de ventana (antepechos)	ML	10.6	8.3	87.95	
33560	Colocación de cajetines	UD	41	1.22	49.86	
33570	Picado de regatas	ML	10	0.64	6.4	
33580	Corchado de regatas	ML	10	0.74	7.4	1,572.09
34000	<b>REVESTIMIENTOS</b>					
34010	Cerámica en paredes	M2	13.66	22	300.52	
34020	Cerámica en pisos	M2	96	35	3,360.00	
34030	Cerámica en gradas	UD	12	35	420	
34150	Barrederas de cerámica	M2	20	8	160	4,240.52
40000	<b>INSTALACIONES</b>					
41000	<b>SISTEMA DE DESAGUES DE ALL/AS</b>					
41010	Desagüe PVC 50 mm.	PTO	12	7.65	91.75	
41015	Desagüe PVC 50 mm. vent.	PTO	1	7.57	7.57	
41030	Desagüe PVC 110 mm.	PTO	3	15.13	45.4	
41115	Tubería de desagüe PVC 50 mm. vent.	ML	3.45	4.16	14.35	
41130	Tubería de desagüe PVC 110 mm.	ML	13.2	12.04	158.91	317.97
43000	<b>SISTEMA DE AGUA POTABLE</b>					
43010	Salidas Hidráulicas 1/2"	PTO	19	13.99	265.88	
43110	Tubería 1/2"	ML	20	2	40.07	305.94
46000	<b>SANITARIOS Y GRIFERIA</b>					
46510	Inodoros	UD	3	120	360	
46520	Lavamanos	UD	3	95	285	
46522	Lavamanos Baño Social	UD	1	80	80	
46530	Lavaplatos	UD	1	71.35	71.35	
46560	Llave de manguera	UD	1	6.84	6.84	
46570	Rejillas de piso	UD	6	3.36	20.16	
46620	Mezcladora de ducha	UD	2	50.6	101.2	
46600	Medidor de agua	UD			0	924.55

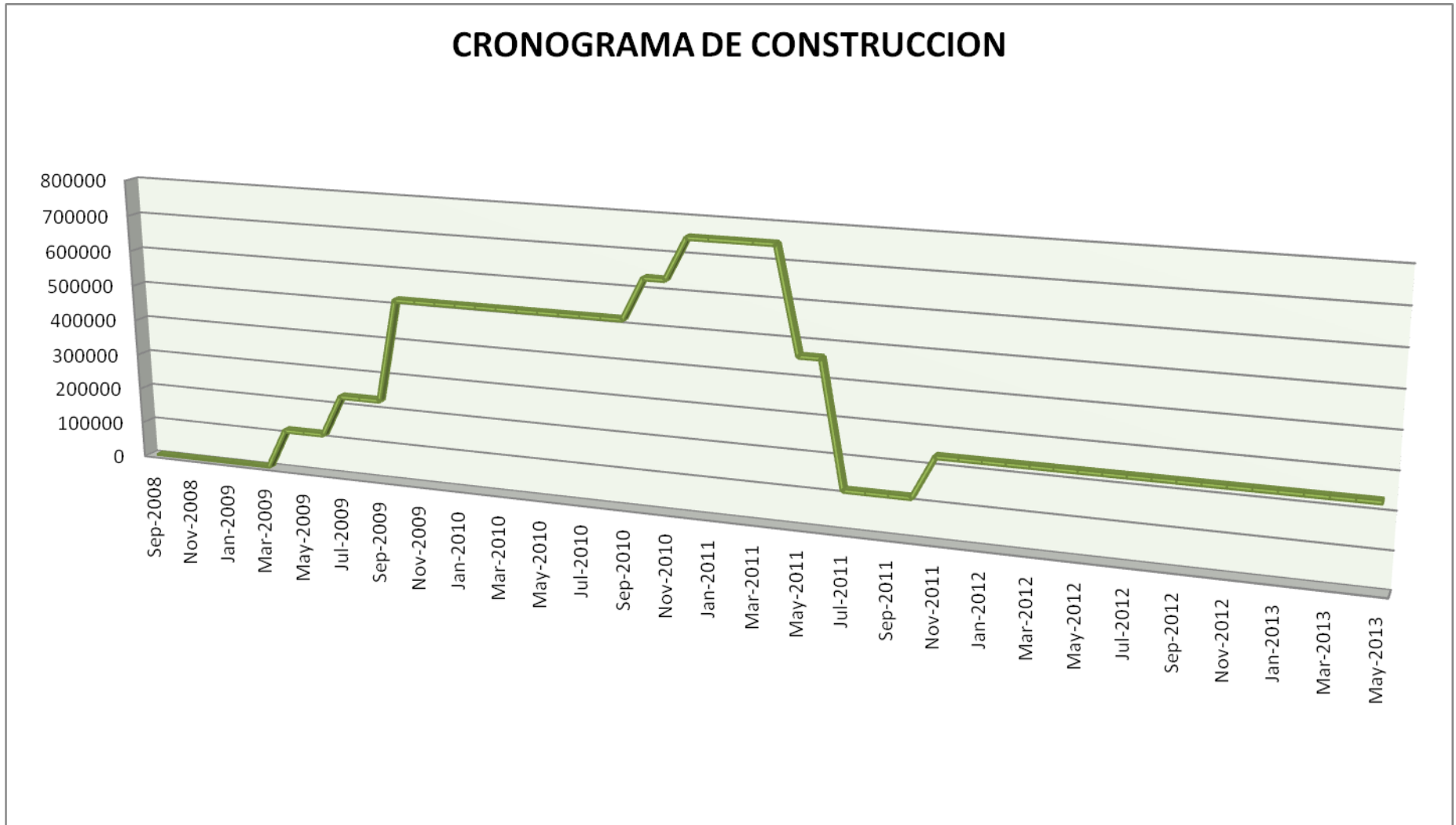
**PRESUPUESTO REFENCIAL CONSTRUCCION  
CONJUNTO HABITACIONAL BOSQUES DE CARCELEN**

**FECHA**

**OCT.-2008**

47000	SISTEMA ELECTRICO, TELEF. Y DATOS					
47030	Acometida Subtableros	ML	2	6.24	12.48	
47050	Acometida telefónica	ML	2	3.08	6.16	
47110	Tablero de medidores	UD	1	55.88	55.88	
47140	Subtableros de distribución	UD	1	64.32	64.32	
47210	Puntos de fuerza 110 V.	PTO	15	22	330	
47240	Puntos de luz	PTO	18	22	396	
47250	Puntos de conmutador	PTO	2	24	48	
47260	Punto mixto	PTO	2	20.31	40.62	
47270	Punto telefónico	PTO	3	14.84	44.52	
47290	Punto de timbre	PTO	1	17.26	17.26	1,015.23
50000	ACABADOS					
51000	PINTURA					
51010	Pintura caucho Interiores	M2	140	3.5	490	
51020	Pintura caucho exteriores	M2	55.26	4.5	248.67	
51030	Pintura en cielo raso	M2	96	2.5	240	978.67
52000	CARPINTERIA					
52010	Puerta metálica principal	UD	1	120	120	
52020	Puerta cocina	UD	1	120	120	
52030	Puerta de madera 0.80 m.	UD	3	120	360	
52040	Puerta de madera 0.70 m.	UD	3	120	360	
52050	Mueble alto de cocina	ML	5	120	600	
52055	Mueble bajo de cocina	ML	5	120	600	
52070	Closets	M2	6	120	720	
52530	Barrederas de madera	ML	46	2.8	128.8	3,008.80
53000	CERRAJERIA					
53070	Pasamanos gradas	ML	6	75	450	
53520	Puertas metálicas	UD	1	120	120	570
54000	VENTANERIA					
54010	Ventanas de PVC	M2	13.3	45	598.5	598.5
55000	PISOS					
55020	Alfombra	M2	48	14	672	672
56000	EQUIPOS ESPECIALES					
56090	Extintidor de incendio	UD	1	18	18	18
59000	LIMPIEZA DE OBRA					
59010	Desalojo de escombros	M3	1	5.5	5.5	
59020	Limpieza de pisos	M2	96	0.8	76.8	
59030	Limpieza de vidrios	M2	13.3	0.8	10.64	92.94
<b>COSTO TOTAL DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN.....</b>					<b>21,693.24</b>	<b>21,693.24</b>
	AREA DE CONSTRUCCION		48		AREA :	96
	PATIO		18		COSTO :	225.97
	AREA DE TERRENO		54			

4.2. Cronograma de Construcción



### 4.3. Presupuesto General Proyecto

Bosques de Carcelén						
PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO						
I ETAPA						
I ETAPA						
1. COSTO DE TERRENO	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	% sobre Costo Total
		m2	20,380.05	27.9	<b>568,603.40</b>	<b>9.90%</b>
2. PLANIFICACION	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	% sobre Costo Total
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	CD	%	0.17%	6,825.84	6,825.84	0.10%
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	CD	%	0.02%	863.39	863.39	0.00%
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	CD	%	0.02%	863.39	863.39	0.00%
2.4 Estudios de Suelos	CD	%	0.02%	639.35	639.35	0.00%
2.5 Levantamiento Topográfico	CD	%	0.06%	2,271.54	2,271.54	0.00%
2.6 Cálculo Estructural	CD	%	0.08%	3,407.31	3,407.31	0.10%
2.7 Declaración propiedad horizontal	CD	%	0.07%	2,749.41	2,749.41	0.00%
2.8 Fotocopias Planos y Varios	CD	%	0.05%	1,832.94	1,832.94	0.00%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>19,453.17</b>	<b>0.30%</b>
3. URBANIZACION	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	% sobre Costo Total
3.1 Obra de Urbanización		Glob.	1	326,081	326,080.80	5.70%
3.2 Movimientos de Tierra		Glob.	1	101,900	101,900.25	
3.3 Construcción Comunal		Glob.	1		-	0.00%
					<b>427,981.05</b>	<b>7.40%</b>
4. CONSTRUCCION	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	% sobre Costo Total
96.14 m2		u	167	21,724.88	3,628,055.02	
4.1 Viviendas		m2	8,016.00		3,628,055.02	63.20%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>3,628,055.02</b>	<b>63.20%</b>
5. IMPREVISTOS	CD		2.00%	81,120.72	<b>81,120.72</b>	<b>1.40%</b>
<b>6. Costos Directos (CD) (3 + 4)</b>					<b>4,056,036.07</b>	<b>70.60%</b>
<b>7. Monto Administrado (MA) (1 + 5+6)</b>					<b>4,705,760.18</b>	<b>81.90%</b>
8. TASAS E IMPUESTOS	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	% sobre Costo Total
8.1 Cuerpo de Bomberos	CD	%	0.10%	4,056	4,056.04	0.10%
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	CD	%	0.10%	4,056	4,056.04	0.10%
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	CD	%	0.20%	8,112	8,112.07	0.10%
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	CD	%	0.05%	2,028	2,028.02	0.00%
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	CD	%	0.40%	16,224	16,224.14	0.30%
8.8 Impuestos de Alcantarillado	CD	%	0.05%	2,028	2,028.02	0.00%
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	CD	%	0.10%	4,056	4,056.04	0.10%
8.13 Acometida ANDINATEL	CD	%	0.05%	2,028	2,028.02	0.00%
8.14 Impuesto Predial	CD	%	0.30%	12,168	12,168.11	0.20%
8.15 Gastos Legales	CD	%	0.50%	20,280	20,280.18	0.40%
8.16 Seguro Todo Riesgo	CD	%	0.40%	16,224	16,224.14	0.30%
8.17 Gastos Varios	CD	%	0.00%	6,000	6,000.00	0.10%
8.18 Auditoria				3,000	3,000.00	0.10%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>100,260.81</b>	<b>1.70%</b>

<b>9. INDIRECTOS</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>% sobre Costo Total</b>
9.1 Estructuración	CD		2.00%	81,121	<b>81,120.72</b>	1.40%
9.2 Fiducia (Administración)	MA		2.60%	121,409	<b>121,408.61</b>	2.10%
9.3 Gerencia de Proyectos	CD		3.50%	141,961	<b>141,961.26</b>	2.50%
9.4 Construcción	CD		7.00%	283,923	<b>283,922.52</b>	4.90%
9.5 Fiscalización	CD		1.40%	56,785	<b>56,784.50</b>	1.00%
9.6 Asesoría	CD		3.50%	201,961	<b>201,961.26</b>	3.50%
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	CD		0.80%	32,448	<b>32,448.29</b>	0.60%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>919,607.18</b>	<b>16.00%</b>
<b>10. Costo Total del Proyecto (1 + 2 + 6 + 8 + 9)</b>					<b>5,745,081.34</b>	<b>100.00%</b>
Comisión de Ventas	VTAS.		4.00%		300,600.00	
<b>COSTOS TOTALES</b>					<b>6,045,681.34</b>	

**Bosques de Carcelén**  
**PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO**  
**II ETAPA**

**II ETAPA**

						% sobre
<b>1. COSTO DE TERRENO</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Costo Total</b>
		m2	11,848.77	27.9	<b>330,580.68</b>	<b>10.70%</b>
<b>2. PLANIFICACION</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Costo Total</b>
						% sobre
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	CD	%	0.18%	3,968.16	3,968.16	0.10%
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	CD	%	0.02%	501.93	501.93	0.00%
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	CD	%	0.02%	501.93	501.93	0.00%
2.4 Estudios de Suelos	CD	%	0.02%	371.68	371.68	0.00%
2.5 Levantamiento Topográfico	CD	%	0.06%	1,283.27	1,283.27	0.00%
2.6 Cálculo Estructural	CD	%	0.02%	396.82	396.82	0.00%
2.7 Declaración propiedad horizontal	CD	%	0.07%	1,586.07	1,586.07	0.10%
2.8 Fotocopias Planos y Varios	CD	%	0.05%	1,057.38	1,057.38	0.00%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>9,667.24</b>	<b>0.30%</b>
<b>3. URBANIZACION</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Costo Total</b>
						% sobre
3.1 Obra de Urbanización		Glob.	1	248,824	248,824.17	8.10%
3.2 Construcción Comunal		Glob.	1		-	0.00%
					<b>248,824.17</b>	<b>8.10%</b>
<b>4. CONSTRUCCION</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Costo Total</b>
						% sobre
96 m2		u	88	21,693.24	1,909,005.50	
4.1 Viviendas		m2	8,448.00		1,909,005.50	61.90%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>1,909,005.50</b>	<b>61.90%</b>
<b>5. IMPREVISTOS</b>	CD		2.00%	43,156.59	<b>43,156.59</b>	<b>1.40%</b>
<b>6. Costos Directos (CD) (3 + 4 + 5)</b>					<b>2,157,829.67</b>	<b>70.00%</b>
<b>7. Monto Administrado (MA) (1 + 6)</b>					<b>2,531,566.95</b>	<b>82.20%</b>
<b>8. TASAS E IMPUESTOS</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Costo Total</b>
						% sobre
8.1 Cuerpo de Bomberos	CD	%	0.10%	2,158	2,157.83	0.10%
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	CD	%	0.10%	2,158	2,157.83	0.10%
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	CD	%	0.30%	6,473	6,473.49	0.20%
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	CD	%	0.05%	1,079	1,078.91	0.00%
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	CD	%	0.40%	8,631	8,631.32	0.30%
8.8 Impuestos de Alcantarillado	CD	%	0.05%	1,079	1,078.91	0.00%
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	CD	%	0.10%	2,158	2,157.83	0.10%
8.13 Acometida ANDINATEL	CD	%	0.05%	1,079	1,078.91	0.00%
8.14 Impuesto Predial	CD	%	0.30%	6,473	6,473.49	0.20%
8.15 Gastos Legales	CD	%	0.50%	10,789	10,789.15	0.40%
8.16 Seguro Todo Riesgo	CD	%	0.40%	8,631	8,631.32	0.30%



8.17 Gastos Varios	CD	%	0.00%	3,000	3,000.00	0.10%
8.18 Auditoria				1,500	1,500.00	0.00%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>55,209.00</b>	<b>1.80%</b>
						<b>% sobre</b>
<b>9. INDIRECTOS</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Costo Total</b>
9.1 Estructuración	CD		2.00%	43,157	<b>43,156.59</b>	1.40%
9.2 Fiducia (Administración)	MA		2.60%	65,314	<b>65,314.43</b>	2.10%
9.3 Gerencia de Proyectos	CD		3.50%	75,524	<b>75,524.04</b>	2.50%
9.4 Construcción	CD		7.00%	151,048	<b>151,048.08</b>	4.90%
9.5 Fiscalización	CD		1.40%	30,210	<b>30,209.62</b>	1.00%
9.6 Asesoría	CD		3.50%	115,524	<b>115,524.04</b>	3.70%
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	CD		0.20%	4,316	<b>4,315.66</b>	0.10%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>485,092.45</b>	<b>15.70%</b>
<b>10. Costo Total del Proyecto (1 + 2 + 6 + 8 + 9)</b>						
Comisión de Ventas	VTAS.		4.00%		140,400.00	
<b>COSTOS TOTALES</b>					<b>3,221,935.64</b>	
<b>Bosques de Carcelén</b>						

**PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO**

**III ETAPA**

**III ETAPA**

1. COSTO DE TERRENO	Relación	Unidad	Cantidad	Costo		% sobre
				Unitario	Total	
		m2	16,184.77	27.9	<b>451,555.08</b>	<b>12.10%</b>
2. PLANIFICACION	Relación	Unidad	Cantidad	Unitario	Total	% sobre
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	CD	%	0.23%	6,006.00	6,006.00	0.20%
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	CD	%	0.03%	759.68	759.68	0.00%
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	CD	%	0.03%	759.68	759.68	0.00%
2.4 Estudios de Suelos	CD	%	0.02%	562.57	562.57	0.00%
2.5 Levantamiento Topográfico	CD	%	0.07%	1,978.60	1,978.60	0.10%
2.6 Cálculo Estructural	CD	%	0.02%	600.6	600.6	0.00%
2.7 Declaración propiedad horizontal	CD	%	0.08%	2,084.46	2,084.46	0.10%
2.8 Fotocopias Planos y Varios	CD	%	0.05%	1,389.64	1,389.64	0.00%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>14,141.23</b>	<b>0.40%</b>
3. URBANIZACION	Relación	Unidad	Cantidad	Unitario	Total	% sobre
3.1 Obra de Urbanización		Glob.	1	339,880	339,880.17	9.10%
3.2 Construcción Comunal		Glob.	1		-	0.00%
					<b>339,880.17</b>	<b>9.10%</b>
4. CONSTRUCCION	Relación	Unidad	Cantidad	Unitario	Total	% sobre
96 m2		u	107	21,693.24	2,321,177.15	
4.1 Viviendas		m2	10,272.00		2,321,177.15	62.40%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>2,321,177.15</b>	<b>62.40%</b>
<b>5. IMPREVISTOS</b>	CD		2.00%	53,221.15	<b>53,221.15</b>	<b>1.40%</b>
<b>6. Costos Directos (CD) (3 + 4)</b>					<b>2,661,057.32</b>	<b>71.60%</b>
<b>7. Monto Administrado (MA) (1 + 5+6)</b>					<b>3,165,833.55</b>	<b>85.20%</b>
8. TASAS E IMPUESTOS	Relación	Unidad	Cantidad	Unitario	Total	% sobre
8.1 Cuerpo de Bomberos	CD	%	0.10%	2,661	2,661.06	0.10%
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	CD	%	0.10%	2,661	2,661.06	0.10%
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	CD	%	0.10%	2,661	2,661.06	0.10%
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	CD	%	0.05%	1,331	1,330.53	0.00%
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	CD	%	0.40%	10,644	10,644.23	0.30%
8.8 Impuestos de Alcantarillado	CD	%	0.05%	1,331	1,330.53	0.00%
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	CD	%	0.10%	2,661	2,661.06	0.10%
8.13 Acometida ANDINATEL	CD	%	0.05%	1,331	1,330.53	0.00%
8.14 Impuesto Predial	CD	%	0.20%	5,322	5,322.11	0.10%
8.15 Gastos Legales	CD	%	0.50%	13,305	13,305.29	0.40%
8.16 Seguro Todo Riesgo	CD	%	0.40%	10,644	10,644.23	0.30%
8.17 Gastos Varios	CD	%	0.00%	3,000	3,000.00	0.10%
8.18 Auditoria				1,500	1,500.00	0.00%
<b>SUBTOTAL</b>					<b>59,051.67</b>	<b>1.60%</b>
9. INDIRECTOS	Relación	Unidad	Cantidad	Costo	Total	% sobre

			<b>Unitario</b>		<b>Costo Total</b>
9.1 Estructuración	CD	2.00%	53,221	<b>53,221.15</b>	1.40%
9.2 Fiducia (Administración)	MA	2.80%	88,643	<b>88,643.34</b>	2.40%
9.3 Gerencia de Proyectos	CD	3.50%	93,137	<b>93,137.01</b>	2.50%
9.4 Construcción	CD	4.00%	107,507	<b>107,506.72</b>	2.90%
9.5 Fiscalización	CD	1.40%	37,255	<b>37,254.80</b>	1.00%
9.6 Asesoría	CD	3.50%	93,137	<b>93,137.01</b>	2.50%
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	CD	0.20%	5,322	<b>5,322.11</b>	0.10%
<b>SUBTOTAL</b>				<b>478,222.13</b>	<b>12.90%</b>
<b>10. Costo Total del Proyecto (1 + 2 + 6 + 8 + 9)</b>					
Comisión de Ventas	VTAS.	4.00%		192,600.00	
<b>COSTOS TOTALES</b>				<b>3,909,848.58</b>	

## PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO

						% sobre Costo	
1. COSTO DE TERRENO	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	Total	
		m2	48,413.59	21.55	1,350,739.16	10.80%	
						% sobre Costo	
2. PLANIFICACION	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	Total	
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	CD	%	0.19%	16,800.00	16,800.00	0.10%	
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	CD	%	0.02%	2125	2125	0.00%	
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	CD	%	0.02%	2125	2125	0.00%	
2.4 Estudios de Suelos	CD	%	0.02%	1573.6	1573.6	0.00%	
2.5 Levantamiento Topográfico	CD	%	0.06%	5,533.41	5,533.41	0.00%	
2.6 Cálculo Estructural	CD	%	0.05%	4404.73	4404.73	0.00%	
2.7 Declaración propiedad horizontal	CD	%	0.07%	6,419.94	6,419.94	0.10%	
2.8 Fotocopias Planos y Varios	CD	%	0.05%	4,279.96	4,279.96	0.00%	
<b>SUBTOTAL</b>					<b>43,261.64</b>	<b>0.30%</b>	
						% sobre Costo	
3. URBANIZACION	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	Total	
3.1 Obra de Urbanización		Glob.	1	914,785	914,785.14	7.30%	
3.2 Construcción Comunal		Glob.	1	101,900	101,900.25	0.80%	
					1016685.39	8.10%	
						% sobre Costo	
4. CONSTRUCCION	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	Total	
4.1 Viviendas		m2	34752	-	7858237.67	0.626	
SUBTOTAL					7,858,237.67	0.626	
5. IMPREVISTOS	CD		0.02	177498.46	177,498.46	1.40%	
<b>6. Costos Directos (CD) (3 + 4)</b>					<b>9,052,421.52</b>	<b>72.20%</b>	
<b>7. Monto Administrado (MA) (1 + 5 + 6)</b>					<b>10,403,160.68</b>	<b>82.90%</b>	
						% sobre Costo	
8. TASAS E IMPUESTOS	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	Total	
8.1 Cuerpo de Bomberos	CD	%	0.001	8874.92	8,874.92	0.10%	
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	CD	%	0.001	8874.92	8874.92	0.001	
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	CD	%	0.10%	17,247	17,246.62	0.10%	
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	CD	%	0.05%	4,437	4,437.46	0.00%	
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	CD	%	0.40%	35,500	35,499.69	0.30%	
8.8 Impuestos de Alcantarillado	CD	%	0.05%	4,437	4,437.46	0.00%	
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	CD	%	0.10%	8,875	8,874.92	0.10%	
8.13 Acometida ANDINATEL	CD	%	0.05%	4,437	4,437.46	0.00%	
8.14 Impuesto Predial	CD	%	0.20%	23,964	23,963.71	0.20%	
8.15 Gastos Legales	CD	%	0.50%	44,375	44,374.62	0.40%	
8.16 Seguro Todo Riesgo	CD	%	0.40%	35,500	35,499.69	0.30%	
8.17 Gastos Varios	CD	%	0.00%	12,000	12,000.00	0.10%	
8.18 Auditoria				6,000	6,000.00	0.00%	
SUBTOTAL					214,521.48	1.70%	

	Relación	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total	% sobre Costo Total
9. INDIRECTOS						
<b>9.1 Estructuración</b>	<b>CD</b>		0.02	177498.46	<b>177,498.46</b>	<b>1.40%</b>
<b>9.2 Fiducia (Administración)</b>	<b>MA</b>		<b>0.028</b>	<b>275366.38</b>	<b>275366.38</b>	<b>0.022</b>
9.3 Gerencia de Proyectos	CD		3.50%	310,622	<b>310,622.31</b>	2.50%
9.4 Construcción	CD		7.00%	542,477	<b>542,477.32</b>	4.30%
9.5 Fiscalización	CD		1.40%	124,249	<b>124,248.92</b>	1.00%
9.6 Asesoría	CD		3.50%	410,622	<b>410,622.31</b>	3.30%
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	CD		0.70%	42,086	<b>42,086.06</b>	0.30%
SUBTOTAL					<b>1,882,921.76</b>	15.00%
<b>10. Costo Total del Proyecto (1+2+6+8+9)</b>						
<b>Comisión de Ventas</b>			<b>0.04</b>		<b>633,600.00</b>	
COSTOS TOTALES					13,177,465.56	
<b>Costo Financiero Total</b>					<b>635,748.93</b>	

#### 4.4. Flujo de Egresos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1 AÑO
<b>FLUJO DE EGRESOS (1 AÑO)</b>	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dec-08	Jan-09	Feb-09	Mar-09	Apr-09	May-09	Jun-09	Jul-09	Aug-09	
<b>1. COSTO DE TERRENO</b>	-	1,350,739	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,350,739
<b>2. PLANIFICACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	-	-	-	-	16,800	-	-	-	-	-	-	-	16,800
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	-	-	-	-	-	1,262	863	-	-	-	-	-	2,125
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	-	-	-	-	-	1,262	863	-	-	-	-	-	2,125
2.4 Estudios de Suelos	-	-	-	-	-	934	639	-	-	-	-	-	1,574
2.5 Levantamiento Topográfico	-	-	-	-	-	3,262	2,272	-	-	-	-	-	5,533
2.6 Cálculo Estructural	-	-	-	-	-	499	2,202	1,704	-	-	-	-	4,405
2.7 Declaración propiedad horizontal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,375	1,375	-	2,749
2.8 Fotocopias Planos y Varios	-	428	428	428	428	428	428	428	428	428	428	-	4,280
<b>3. URBANIZACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1 Obra de Urbanización	-	-	-	-	-	-	-	13,043	13,043	13,043	13,043	22,996	75,169
3.2 Construcción Comunal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>4. CONSTRUCCION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.1 Viviendas	-	-	-	-	-	-	-	72,561	72,561	72,561	145,122	145,122	507,928
<b>5. IMPREVISTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>8. TASAS E IMPUESTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.1 Cuerpo de Bomberos	-	-	-	-	-	-	4,819	4,056	-	-	-	-	8,875
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	-	-	-	-	-	4,819	4,056	-	-	-	-	-	8,875
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	-	-	-	-	-	9,135	8,112	-	-	-	-	-	17,247
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	-	-	-	-	-	2,409	2,028	-	-	-	-	-	4,437
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	-	-	-	-	-	19,276	16,224	-	-	-	-	-	35,500

8.8 Impuestos de Alcantarillado	-	-	-	-	-	-	-	4,437	-	-	-	-	4,437
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	-	-	-	-	-	-	-	8,875	-	-	-	-	8,875
8.13 Acometida ANDINATEL	-	-	-	-	-	-	-	-	4,437	-	-	-	4,437
8.14 Impuesto Predial	-	-	-	12,168	-	11,796	-	-	-	-	-	-	23,964
8.15 Gastos Legales	-	-	-	-	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	-	4,437	31,062
8.16 Seguro Todo Riesgo	-	-	-	-	-	17,750	-	-	-	-	17,750	-	35,500
8.17 Gastos Varios	-	-	-	-	-	600	600	900	900	900	900	900	5,700
<b>9. INDIRECTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.1 Estructuración	-	-	-	-	-	16,224	16,224	16,224	16,224	16,224	8,631	8,631	98,383
9.2 Fiducia (Administración)	2,428	2,428	2,428	2,428	2,428	2,428	2,428	2,428	2,428	2,428	4,856	4,856	33,994
9.3 Gerencia de Proyectos	-	-	-	-	2,839	2,839	2,839	2,839	2,839	2,839	5,678	5,678	28,392
9.4 Construcción	-	-	-	-	5,678	5,678	5,678	5,678	5,678	5,678	11,357	11,357	56,785
9.5 Fiscalización	-	-	-	-	1,136	1,136	1,136	1,136	1,136	1,136	2,271	2,271	11,357
9.6 Asesoría	-	-	-	-	4,039	4,039	4,039	4,039	4,039	4,039	8,078	8,078	40,392
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	-	-	-	-	-	16,224	16,224	-	1,079	1,079	1,079	1,079	36,764
9.8 Casa Modelo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Costo Total del Proyecto</b>	<b>2,428</b>	<b>1,353,595</b>	<b>2,856</b>	<b>15,024</b>	<b>37,786</b>	<b>126,436</b>	<b>96,114</b>	<b>146,863</b>	<b>133,307</b>	<b>130,244</b>	<b>224,646</b>	<b>219,484</b>	<b>2,488,784</b>

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	2 AÑO
<b>FLUJO DE EGRESOS (2 AÑO)</b>	Sep-2009	Oct-2009	Nov-2009	Dec-2009	Jan-2010	Feb-2010	Mar-2010	Apr-2010	May-2010	Jun-2010	Jul-2010	Aug-2010	
<b>1. COSTO DE TERRENO</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2. PLANIFICACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.4 Estudios de Suelos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.5 Levantamiento Topográfico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.6 Cálculo Estructural	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.7 Declaración propiedad horizontal	-	-	-	-	-	1,586	-	-	-	-	-	-	1,586
2.8 Fotocopias Planos y Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>3. URBANIZACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1 Obra de Urbanización	22,996	22,996	22,996	22,996	22,996	22,996	22,996	22,996	22,996	22,996	22,996	22,996	275,954
3.2 Construcción Comunal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>4. CONSTRUCCION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.1 Viviendas	145,122	240,572	240,572	240,572	240,572	240,572	240,572	240,572	240,572	257,763	257,763	257,763	2,842,991
<b>5. IMPREVISTOS</b>	-	-	12,428	12,428	12,428	12,428	12,428	12,428	12,428	12,428	12,428	12,428	124,277
<b>8. TASAS E IMPUESTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.1 Cuerpo de Bomberos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.8 Impuestos de Alcantarillado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.13 Acometida ANDINATEL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.14 Impuesto Predial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.15 Gastos Legales	4,437	-	-	-	4,437	4,437	-	-	-	-	-	-	13,312
8.16 Seguro Todo Riesgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



8.17 Gastos Varios	900	900	900	300	300	-	300	300	300	300	300	300	5,100
<b>9. INDIRECTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.1 Estructuración	8,631	8,631	8,631	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25,894
9.2 Fiducia (Administración)	4,856	8,122	8,122	8,122	8,122	8,122	8,122	8,122	8,122	8,683	8,683	8,683	95,882
9.3 Gerencia de Proyectos	5,678	9,455	9,455	9,455	9,455	9,455	9,455	9,455	9,455	10,119	10,119	10,119	111,673
9.4 Construcción	11,357	18,909	18,909	18,909	18,909	18,909	18,909	18,909	18,909	20,238	20,238	20,238	223,345
9.5 Fiscalización	2,271	3,782	3,782	3,782	3,782	3,782	3,782	3,782	3,782	4,048	4,048	4,048	44,669
9.6 Asesoría	8,078	13,855	13,855	13,855	13,855	13,855	13,855	13,855	13,855	14,719	14,719	14,719	163,073
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,064	1,064	2,129
9.8 Casa Modelo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Costo Total del Proyecto</b>	<b>218,405</b>	<b>331,299</b>	<b>345,226</b>	<b>334,495</b>	<b>338,932</b>	<b>340,218</b>	<b>334,495</b>	<b>334,495</b>	<b>334,495</b>	<b>355,370</b>	<b>356,434</b>	<b>356,434</b>	<b>3,980,298</b>

	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	3 año
<b>FLUJO DE EGRESOS (3 AÑO)</b>	Sep-2010	Oct-2010	Nov-2010	Dec-2010	Jan-2011	Mar-2011	Apr-2011	May-2011	Jun-2011	Jul-2011	Aug-2011	Sep-2011	
<b>1. COSTO DE TERRENO</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2. PLANIFICACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.4 Estudios de Suelos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.5 Levantamiento Topográfico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.6 Cálculo Estructural	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.7 Declaración propiedad horizontal	-	-	-	-	-	2,084	-	-	-	-	-	-	2,084
2.8 Fotocopias Planos y Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>3. URBANIZACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1 Obra de Urbanización	22,996	33,193	33,193	41,430	41,430	41,430	41,430	25,126	25,126	10,196	10,196	10,196	335,942
3.2 Construcción Comunal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>4. CONSTRUCCION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.1 Viviendas	257,763	304,187	304,187	342,367	342,367	342,367	342,367	160,964	160,964	46,424	46,424	46,424	2,696,801
<b>5. IMPREVISTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	5,322	5,322	5,322	5,322	21,288
<b>8. TASAS E IMPUESTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.1 Cuerpo de Bomberos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.8 Impuestos de Alcantarillado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.13 Acometida ANDINATEL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.14 Impuesto Predial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

8.15 Gastos Legales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.16 Seguro Todo Riesgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.17 Gastos Varios	300	300	300	300	-	-	-	-	-	-	-	-	1,200
<b>9. INDIRECTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.1 Estructuración	-	53,221	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	53,221
9.2 Fiducia (Administración)	8,683	9,242	9,242	8,120	8,120	8,120	8,120	5,692	5,692	1,773	1,773	1,773	76,348
9.3 Gerencia de Proyectos	10,119	10,562	10,562	12,073	12,073	12,073	12,073	6,394	6,394	1,863	1,863	1,863	97,910
9.4 Construcción	20,238	19,549	19,549	22,570	22,570	22,570	22,570	11,213	11,213	2,150	2,150	2,150	178,492
9.5 Fiscalización	4,048	4,225	4,225	4,829	4,829	4,829	4,829	2,558	2,558	745	745	745	39,164
9.6 Asesoría	14,719	14,562	14,562	16,873	16,873	16,873	16,873	8,794	8,794	1,863	1,863	1,863	134,510
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	532	532	532	532	532	532	-	-	-	-	-	-	3,193
9.8 Casa Modelo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Costo Total del Proyecto</b>	<b>343,474</b>	<b>453,648</b>	<b>403,427</b>	<b>454,188</b>	<b>453,888</b>	<b>455,972</b>	<b>453,356</b>	<b>220,741</b>	<b>226,063</b>	<b>70,336</b>	<b>70,336</b>	<b>70,336</b>	<b>3,675,764</b>

	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	4 año
<b>FLUJO DE EGRESOS (4 AÑO)</b>	Oct-2011	Nov-2011	Dec-2011	Jan-2012	Feb-2012	Mar-2012	Apr-2012	May-2012	Jun-2012	Jul-2012	Aug-2012	Sep-2012	
<b>1. COSTO DE TERRENO</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2. PLANIFICACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.4 Estudios de Suelos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.5 Levantamiento Topográfico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.6 Cálculo Estructural	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.7 Declaración propiedad horizontal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.8 Fotocopias Planos y Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>3. URBANIZACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1 Obra de Urbanización	13,595	13,595	13,595	13,595	13,595	13,595	10,196	10,196	10,196	10,196	10,196	10,196	142,750
3.2 Construcción Comunal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>4. CONSTRUCCION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.1 Viviendas	46,424	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	1,067,741
<b>5. IMPREVISTOS</b>	5,322	5,322	5,322	5,322	5,322	5,322	-	-	-	-	-	-	31,933
<b>8. TASAS E IMPUESTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.1 Cuerpo de Bomberos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.8 Impuestos de Alcantarillado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.13 Acometida ANDINATEL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.14 Impuesto Predial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.15 Gastos Legales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

8.16 Seguro Todo Riesgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.17 Gastos Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>9. INDIRECTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.1 Estructuración	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.2 Fiducia (Administración)	1,773	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	40,776
9.3 Gerencia de Proyectos	1,863	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	42,843
9.4 Construcción	2,150	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	49,453
9.5 Fiscalización	745	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	17,137
9.6 Asesoría	1,863	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	42,843
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.8 Casa Modelo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Costo Total del Proyecto</b>	<b>73,734</b>	<b>128,552</b>	<b>130,052</b>	<b>128,552</b>	<b>128,552</b>	<b>128,552</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>1,436,976</b>

	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	5 año
<b>FLUJO DE EGRESOS (5 AÑO)</b>	<b>Oct-2012</b>	<b>Nov-2012</b>	<b>Dec-2012</b>	<b>Jan-2013</b>	<b>Feb-2013</b>	<b>Mar-2013</b>	<b>Apr-2013</b>	<b>May-2013</b>	<b>Jun-2013</b>	<b>Jul-2013</b>	
<b>1. COSTO DE TERRENO</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2. PLANIFICACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1 Proyecto Urbano-Arquitectónico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Diseño Hidro-Sanitario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3 Diseño Eléctrico-Telefónico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.4 Estudios de Suelos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.5 Levantamiento Topográfico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.6 Cálculo Estructural	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.7 Declaración propiedad horizontal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.8 Fotocopias Planos y Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>3. URBANIZACION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1 Obra de Urbanización	10,196	10,196	10,196	10,196	10,196	10,196	10,196	13,595	-	-	84,970
3.2 Construcción Comunal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>4. CONSTRUCCION</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.1 Viviendas	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	92,847	-	-	742,777
<b>5. IMPREVISTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>8. TASAS E IMPUESTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.1 Cuerpo de Bomberos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.2 Colegio de Arquitectos (Planificación)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.3 Impuestos Aprobación (Municipio)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.5 Colegios Ings. (Construcción)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.6 Fondo de Garantía (Póliza)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.8 Impuestos de Alcantarillado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.12 Empresa Eléctrica (Acometida)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.13 Acometida ANDINATEL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.14 Impuesto Predial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

8.15 Gastos Legales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.16 Seguro Todo Riesgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.17 Gastos Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>9. INDIRECTOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.1 Estructuración	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.2 Fiducia (Administración)	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	3,546	-	28,366
9.3 Gerencia de Proyectos	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	-	29,804
9.4 Construcción	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	4,300	-	34,402
9.5 Fiscalización	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	1,490	-	11,922
9.6 Asesoría	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	3,725	-	29,804
9.7 Promoc. y Publicidad (Valla - Maqueta, Casa M)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.8 Casa Modelo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Costo Total del Proyecto</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>119,831</b>	<b>123,229</b>	<b>-</b>	<b>962,044</b>

#### 4.5. Flujo de Ingresos

# UNIDADES	30	33	18	7	12	12	18	16	16	16	15	10	
MESES	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	1 AÑO
ABONO	162,000	178,200	97,200	37,800	64,800	64,800	97,200	86,400	86,400	86,400	81,000	54,000	1,096,200
	-	22,500	22,500	22,500	22,500	22,500	22,500	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	270,000
	-	-	24,750	24,750	24,750	24,750	24,750	24,750	29,250	29,250	29,250	29,250	265,500
	-	-	-	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	18,000	18,000	18,000	135,000
	-	-	-	-	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	9,750	9,750	51,000
	-	-	-	-	-	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	13,500	67,500
	-	-	-	-	-	-	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	54,000
	-	-	-	-	-	-	-	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	45,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	7,500	7,500	7,500	7,500	30,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,500	7,500	7,500	22,500
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,500	7,500	15,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,750	6,750
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ENTRADA	-	22,500	47,250	60,750	66,000	75,000	84,000	97,500	109,500	121,500	133,500	144,750	962,250
HIPOTECARIO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>162,000</b>	<b>200,700</b>	<b>144,450</b>	<b>98,550</b>	<b>130,800</b>	<b>139,800</b>	<b>181,200</b>	<b>183,900</b>	<b>195,900</b>	<b>207,900</b>	<b>214,500</b>	<b>198,750</b>	<b>2,058,450</b>



## FLUJO DE INGRESOS (2 AÑO)

# UNIDADES	6	6	5	10	10	10	10	10	10	10	10	5	5	
MESES	mes 13	mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	mes 21	mes 22	mes 23	mes 24	2 AÑO	
ABONO	32,400	32,400	27,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	27,000	27,000	523,800	
	27,000	4,500	4,500	4,500	8,250	8,250	8,250	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	84,000	
	29,250	29,250	4,500	4,500	4,500	8,250	8,250	8,250	3,750	3,750	3,750	3,750	111,750	
	18,000	18,000	18,000	4,500	4,500	4,500	8,250	8,250	8,250	3,750	3,750	3,750	103,500	
	9,750	9,750	9,750	9,750	4,500	4,500	4,500	8,250	8,250	8,250	3,750	3,750	84,750	
	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	4,500	4,500	4,500	8,250	8,250	8,250	3,750	109,500	
	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	4,500	4,500	4,500	8,250	8,250	8,250	119,250	
	9,000	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	4,500	4,500	4,500	8,250	8,250	120,000	
	7,500	7,500	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	4,500	4,500	4,500	8,250	108,750	
	7,500	7,500	7,500	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	3,750	3,750	3,750	101,250	
	7,500	7,500	7,500	7,500	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	11,250	3,750	3,750	105,000	
	6,750	6,750	6,750	6,750	6,750	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	3,750	100,500	
	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000	
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	-	-	-	-	-	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	22,500	
	-	-	-	-	-	-	-	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	18,750	
	-	-	-	-	-	-	-	-	3,750	3,750	3,750	3,750	15,000	
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,750	3,750	3,750	11,250	
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,750	3,750	7,500	
TOTAL ENTRADA	152,250	134,250	114,000	104,250	106,500	105,000	103,500	97,500	93,000	88,500	84,000	76,500	1,259,250	
HIPOTECARIO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>184,650</b>	<b>166,650</b>	<b>141,000</b>	<b>158,250</b>	<b>160,500</b>	<b>159,000</b>	<b>157,500</b>	<b>151,500</b>	<b>147,000</b>	<b>142,500</b>	<b>111,000</b>	<b>103,500</b>	<b>1,783,050</b>	

## FLUJO DE INGRESOS (3 AÑO)

# UNIDADES	5	5	5	5	5	5	5	7	10	10	-	-	
MESES	mes 25	mes 26	mes 27	mes 28	mes 29	mes 30	mes 31	mes 32	mes 33	mes 34	mes 35	mes 36	3 AÑO
ABONO	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	37,800	54,000	54,000	-	-	334,800
	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	-	-	-	15,000
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	-	-	18,750
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	-	22,500
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	26,250
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	30,000
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	33,750
	8,250	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	42,000
	8,250	8,250	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	50,250
	7,500	7,500	7,500	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	56,250
	3,750	7,500	7,500	7,500	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	56,250
	3,750	3,750	7,500	7,500	7,500	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	56,250
	-	-	-	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	33,750
	-	-	-	-	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	30,000
	-	-	-	-	-	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	26,250
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	45,000
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	45,000
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	5,250	5,250	5,250	5,250	51,000
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	7,500	7,500	7,500	56,250
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	7,500	7,500	52,500
<b>TOTAL ENTRADA</b>	<b>72,750</b>	<b>72,000</b>	<b>71,250</b>	<b>71,250</b>	<b>67,500</b>	<b>63,750</b>	<b>60,000</b>	<b>56,250</b>	<b>54,000</b>	<b>54,000</b>	<b>54,000</b>	<b>50,250</b>	<b>747,000</b>
HIPOTECARIO	918,000	1,009,800	550,800	214,200	367,200	367,200	550,800	489,600	489,600	489,600	459,000	306,000	6,211,800
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1,017,750</b>	<b>1,108,800</b>	<b>649,050</b>	<b>312,450</b>	<b>461,700</b>	<b>457,950</b>	<b>637,800</b>	<b>583,650</b>	<b>597,600</b>	<b>597,600</b>	<b>513,000</b>	<b>356,250</b>	<b>7,293,600</b>

## FLUJO DE INGRESOS (4 AÑO)

# UNIDADES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MESES	mes 37	mes 38	mes 39	mes 40	mes 41	mes 42	mes 43	mes 44	mes 45	mes 46	mes 47	mes 48	4 AÑO
ABONO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,750
	3,750	3,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,500
	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,250
	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	-	-	-	15,000
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	-	-	18,750
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	-	22,500
	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	-	-	-	-	-	26,250
	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	-	-	-	-	42,000
	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	-	-	-	67,500
	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	-	-	75,000
TOTAL ENTRADA	46,500	42,750	39,000	35,250	31,500	27,750	24,000	20,250	15,000	7,500	-	-	289,500
HIPOTECARIO	183,600	183,600	153,000	306,000	306,000	306,000	306,000	306,000	306,000	306,000	153,000	153,000	2,968,200
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>230,100</b>	<b>226,350</b>	<b>192,000</b>	<b>341,250</b>	<b>337,500</b>	<b>333,750</b>	<b>330,000</b>	<b>326,250</b>	<b>321,000</b>	<b>313,500</b>	<b>153,000</b>	<b>153,000</b>	<b>3,257,700</b>

### FLUJO DE INGRESOS (5 AÑO)

# UNIDADES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	TOTAL
MESES	mes 49	mes 50	mes 51	mes 52	mes 53	mes 54	mes 55	mes 56	mes 57	mes 58	5 AÑO	GENERAL
ABONO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,954,800
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	369,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	396,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	261,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	162,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	207,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	207,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	207,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	189,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	180,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	180,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	171,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	81,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	90,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	90,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	108,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	135,000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	135,000
TOTAL ENTRADA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,258,000
HIPOTECARIO	153,000	153,000	153,000	153,000	153,000	153,000	153,000	214,200	306,000	306,000	1,897,200	11,077,200
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>153,000</b>	<b>153,000</b>	<b>153,000</b>	<b>153,000</b>	<b>153,000</b>	<b>153,000</b>	<b>153,000</b>	<b>214,200</b>	<b>306,000</b>	<b>306,000</b>	<b>1,897,200</b>	<b>16,290,000</b>

## RESUMEN DE DETALLE DE INGRESOS

# UNIDADES	203	97	62	-	-	362
MESES	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO	TOTAL
ABONO	1,096,200	523,800	334,800	-	-	1,954,800
	270,000	84,000	15,000	-	-	369,000
	265,500	111,750	18,750	-	-	396,000
	135,000	103,500	22,500	-	-	261,000
	51,000	84,750	26,250	-	-	162,000
	67,500	109,500	30,000	-	-	207,000
	54,000	119,250	33,750	-	-	207,000
	45,000	120,000	42,000	-	-	207,000
	30,000	108,750	50,250	-	-	189,000
	22,500	101,250	56,250	-	-	180,000
	15,000	105,000	56,250	3,750	-	180,000
	6,750	100,500	56,250	7,500	-	171,000
	-	36,000	33,750	11,250	-	81,000
	-	-	30,000	15,000	-	45,000
	-	-	26,250	18,750	-	45,000
	-	22,500	45,000	22,500	-	90,000
	-	18,750	45,000	26,250	-	90,000
	-	15,000	51,000	42,000	-	108,000
	-	11,250	56,250	67,500	-	135,000
	-	7,500	52,500	75,000	-	135,000
TOTAL ENTRADA	962,250	1,259,250	747,000	289,500	-	3,258,000
HIPOTECARIO	-	-	6,211,800	2,968,200	1,897,200	11,077,200
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>2,058,450</b>	<b>1,783,050</b>	<b>7,293,600</b>	<b>3,257,700</b>	<b>1,897,200</b>	<b>16,290,000</b>

**4.6. FLUJO DE CAJA**  
**FLUJO DE CAJA (1 AÑO)**

CONCEPTO	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	1 AÑO
	08-Sep	08-Oct	08-Nov	dic-08	ene-09	09-Feb	09-Mar	abr-09	09-May	09-Jun	09-Jul	ago-09	
INGRESOS POR VENTAS	162,000.00	200,700.00	144,450.00	98,550.00	130,800.00	139,800.00	181,200.00	183,900.00	195,900.00	207,900.00	214,500.00	198,750.00	2,058,450.00
I Etapa	162,000.00	200,700.00	144,450.00	98,550.00	130,800.00	139,800.00	148,800.00	147,000.00	154,500.00	162,000.00	164,100.00	143,850.00	1,796,550.00
II Etapa	-	-	-	-	-	-	32,400.00	36,900.00	41,400.00	45,900.00	50,400.00	54,900.00	261,900.00
III Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EGRESOS	2,428.17	1,353,595.33	2,856.17	15,024.28	37,786.22	126,436.43	96,113.70	146,862.78	133,307.08	130,244.33	224,645.75	219,483.63	2,488,783.88
I Etapa	2,428.17	571,214.86	2,611.47	14,779.57	25,157.92	59,492.44	88,141.96	136,680.31	126,864.58	126,211.27	204,753.04	197,110.99	1,555,446.57
II Etapa	-	330,686.42	105.74	105.74	5,152.81	33,172.57	3,540.89	4,721.40	3,642.48	2,563.57	14,431.63	21,042.12	419,165.37
III Etapa	-	451,694.05	138.96	138.96	7,475.49	33,771.42	4,430.85	5,461.08	2,800.02	1,469.49	5,461.08	1,330.53	514,171.94
COMISION POR VENTAS	-	-	27,000.00	29,700.00	16,200.00	6,300.00	10,800.00	10,800.00	16,200.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	160,200.00
I Etapa	-	-	27,000.00	29,700.00	16,200.00	6,300.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	138,600.00
II Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	21,600.00
III Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO OPERATIVO	159,571.83	1,152,895.33	114,593.83	53,825.72	76,813.78	7,063.57	74,286.30	26,237.22	46,392.92	63,255.67	-24,545.75	-35,133.63	-590,533.88
UTILIDAD DESPUES IR	159,571.83	1,152,895.33	114,593.83	53,825.72	76,813.78	7,063.57	74,286.30	26,237.22	46,392.92	63,255.67	-24,545.75	-35,133.63	-590,533.88
FLUJO NETO PROYECTO	159,571.83	1,152,895.33	114,593.83	53,825.72	76,813.78	7,063.57	74,286.30	26,237.22	46,392.92	63,255.67	-24,545.75	-35,133.63	-590,533.88
Préstamos		1,115,000.00	330,000.00										1,445,000.00
Amortización de capital													-
Costo Financiero	-	13,008.33	16,858.33	16,858.33	16,858.33	16,858.33	16,858.33	16,858.33	16,858.33	16,858.33	16,858.33	16,858.33	181,591.67
Intereses ganados	0	398.93	271.67	1,341.01	1,433.43	1,583.32	1,558.83	1,702.40	1,725.85	1,799.68	1,915.68	1,812.17	15,542.95
Flujo Neto Invers.	159,571.83	-50,504.73	428,007.17	38,308.40	61,388.87	-8,211.45	58,986.79	11,081.28	31,260.43	48,197.02	-39,488.41	-50,179.80	688,417.41

## FLUJO DE CAJA (2 AÑO)

CONCEPTO	mes 13	mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	mes 21	mes 22	mes 23	mes 24	2 AÑO
	09-Sep	09-Oct	09-Nov	dic-09	ene-10	10-Feb	10-Mar	abr-10	10-May	10-Jun	10-Jul	ago-10	
INGRESOS POR VENTAS	184,650.00	166,650.00	141,000.00	158,250.00	160,500.00	159,000.00	157,500.00	151,500.00	147,000.00	142,500.00	111,000.00	103,500.00	1,783,050.00
I Etapa	125,250.00	102,750.00	78,000.00	64,500.00	59,250.00	50,250.00	41,250.00	32,250.00	24,750.00	17,250.00	9,750.00	3,000.00	608,250.00
II Etapa	59,400.00	63,900.00	63,000.00	66,750.00	70,500.00	74,250.00	78,000.00	77,250.00	76,500.00	75,750.00	48,000.00	43,500.00	796,800.00
III Etapa	-	-	-	27,000.00	30,750.00	34,500.00	38,250.00	42,000.00	45,750.00	49,500.00	53,250.00	57,000.00	378,000.00
EGRESOS	218,404.72	331,298.54	345,226.27	334,494.95	338,932.41	340,218.48	334,494.95	334,494.95	334,494.95	355,369.63	356,434.05	356,434.05	3,980,297.96
I Etapa	197,110.99	195,082.97	204,695.04	202,595.04	204,623.06	204,623.06	202,595.04	202,595.04	202,595.04	246,935.97	246,935.97	246,935.97	2,557,323.20
II Etapa	19,963.20	136,215.57	140,531.23	131,899.91	132,978.83	134,264.90	131,599.91	131,599.91	131,599.91	108,133.65	108,133.65	108,133.65	1,415,054.33
III Etapa	1,330.53	-	-	-	1,330.53	1,330.53	300	300	300	300	1,364.42	1,364.42	7,920.43
COMISION POR VENTAS	13,500.00	9,000.00	5,400.00	5,400.00	4,500.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	82,800.00
I Etapa	8,100.00	3,600.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,700.00
II Etapa	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	-	-	-	-	39,600.00
III Etapa	-	-	-	-	-	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	31,500.00
FLUJO OPERATIVO	-47,254.72	-173,648.54	-209,626.27	-181,644.95	-182,932.41	-190,218.48	-185,994.95	-191,994.95	-191,994.95	-217,369.63	-249,934.05	-257,434.05	-2,280,047.96
UTILIDAD DESPUES IR	-47,254.72	-173,648.54	-209,626.27	-181,644.95	-182,932.41	-190,218.48	-185,994.95	-191,994.95	-191,994.95	-217,369.63	-249,934.05	-257,434.05	-2,280,047.96
FLUJO NETO PROYECTO	-47,254.72	-173,648.54	-209,626.27	-181,644.95	-182,932.41	-190,218.48	-185,994.95	-191,994.95	-191,994.95	-217,369.63	-249,934.05	-257,434.05	-2,280,047.96
Préstamos				212,000.00		212,000.00	212,000.00	218,000.00	222,000.00	250,000.00	285,000.00	295,000.00	1,906,000.00
Amortización de capital													-
Costo Financiero	16,858.33	16,858.33	16,858.33	19,331.67	19,331.67	21,805.00	24,278.33	26,821.67	29,411.67	32,328.33	35,653.33	39,095.00	298,631.67
Intereses ganados	1,682.19	1,521.90	1,045.64	479.42	506.98	1.32	1.26	5.58	3.54	5.02	5.78	4.31	5,262.95
Flujo Neto Invers.	-62,430.86	-188,984.97	-225,438.97	11,502.81	-201,757.10	-22.16	1,727.98	-811.04	596.92	307.06	-581.61	-1,524.74	-667,416.68

## FLUJO DE CAJA (3 AÑO)

CONCEPTO	mes 25	mes 26	mes 27	mes 28	mes 29	mes 30	mes 31	mes 32	mes 33	mes 34	mes 35	mes 36	3 AÑO
	10-Sep	10-Oct	10-Nov	dic-10	ene-11	11-Mar	abr-11	11-May	11-Jun	11-Jul	ago-11	11-Sep	
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	1,017,750.00	1,108,800.00	649,050.00	312,450.00	461,700.00	457,950.00	637,800.00	583,650.00	597,600.00	597,600.00	513,000.00	356,250.00	7,293,600.00
I Etapa	918,000.00	1,009,800.00	550,800.00	214,200.00	367,200.00	367,200.00	367,200.00	306,000.00	306,000.00	306,000.00	275,400.00	122,400.00	5,110,200.00
II Etapa	39,000.00	34,500.00	30,000.00	26,250.00	22,500.00	18,750.00	198,600.00	194,850.00	191,100.00	187,350.00	183,600.00	183,600.00	1,310,100.00
III Etapa	60,750.00	64,500.00	68,250.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	82,800.00	100,500.00	104,250.00	54,000.00	50,250.00	873,300.00
<b>EGRESOS</b>	343,474.11	453,648.40	403,427.25	454,187.89	453,887.89	455,972.35	453,355.68	220,740.52	226,062.63	70,335.64	70,335.64	70,335.64	3,675,763.62
I Etapa	238,823.90	230,763.52	232,263.52	232,615.16	232,615.16	232,615.16	232,615.16	-	-	-	-	-	1,632,311.57
II Etapa	103,817.99	103,817.99	105,317.99	155,726.99	155,726.99	155,726.99	155,726.99	155,726.99	155,726.99	-	-	-	1,247,315.94
III Etapa	832.21	119,066.88	65,845.74	65,845.74	65,545.74	67,630.20	65,013.53	65,013.53	70,335.64	70,335.64	70,335.64	70,335.64	796,136.11
<b>COMISION POR VENTAS</b>	31,500.00	34,200.00	20,700.00	10,800.00	15,300.00	15,300.00	20,700.00	18,900.00	18,900.00	20,700.00	22,500.00	18,000.00	247,500.00
I Etapa	27,000.00	29,700.00	16,200.00	6,300.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	8,100.00	3,600.00	150,300.00
II Etapa	-	-	-	-	-	-	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	32,400.00
III Etapa	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	6,300.00	9,000.00	9,000.00	64,800.00
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	642,775.89	620,951.60	224,922.75	-152,537.89	-7,487.89	-13,322.35	163,744.32	344,009.48	352,637.37	506,564.36	420,164.36	267,914.36	3,370,336.38
<b>UTILIDAD DESPUES IR</b>	642,775.89	620,951.60	224,922.75	-152,537.89	-7,487.89	-13,322.35	163,744.32	344,009.48	352,637.37	506,564.36	420,164.36	267,914.36	3,370,336.38
<b>FLUJO NETO PROYECTO</b>	642,775.89	620,951.60	224,922.75	-152,537.89	-7,487.89	-13,322.35	163,744.32	344,009.48	352,637.37	506,564.36	420,164.36	267,914.36	3,370,336.38
Préstamos													-
Amortización de capital	605,000.00	520,000.00					166,000.00	325,000.00	335,000.00	492,000.00	415,000.00	267,000.00	3,125,000.00
Costo Financiero	32,036.67	25,970.00	25,970.00	25,970.00	25,970.00	25,970.00	24,033.33	20,241.67	16,333.33	10,593.33	5,751.67	2,636.67	241,476.67
<b>Intereses ganados</b>	0.49	14.84	202.29	699.67	253.4	169.76	71.53	5.8	2.72	5.98	15.91	14.44	1,456.83
<b>Flujo Neto Invers.</b>	5,739.71	74,996.44	199,155.04	-177,808.22	-33,204.49	-39,122.59	-26,217.48	-1,226.38	1,306.76	3,977.01	-571.4	-1,707.86	5,316.54



## FLUJO DE CAJA (4 AÑO)

CONCEPTO	mes 37	mes 38	mes 39	mes 40	mes 41	mes 42	mes 43	mes 44	mes 45	mes 46	mes 47	mes 48	4 AÑO
	11-Oct	11-Nov	dic-11	ene-12	12-Feb	12-Mar	abr-12	12-May	12-Jun	12-Jul	ago-12	12-Sep	
INGRESOS POR VENTAS	230,100.00	226,350.00	192,000.00	341,250.00	337,500.00	333,750.00	330,000.00	326,250.00	321,000.00	313,500.00	153,000.00	153,000.00	3,257,700.00
I Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II Etapa	183,600.00	183,600.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	-	-	1,591,200.00
III Etapa	46,500.00	42,750.00	39,000.00	188,250.00	184,500.00	180,750.00	177,000.00	173,250.00	168,000.00	160,500.00	153,000.00	153,000.00	1,666,500.00
EGRESOS	73,734.44	128,551.56	130,051.56	128,551.56	128,551.56	128,551.56	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	1,436,976.13
I Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III Etapa	73,734.44	128,551.56	130,051.56	128,551.56	128,551.56	128,551.56	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	1,436,976.13
COMISION POR VENTAS	5,400.00	5,400.00	4,500.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	4,500.00	4,500.00	87,300.00
I Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II Etapa	5,400.00	5,400.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	-	-	46,800.00
III Etapa	-	-	-	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	40,500.00
FLUJO OPERATIVO	150,965.56	92,398.44	57,448.44	203,698.44	199,948.44	196,198.44	201,169.35	197,419.35	192,169.35	184,669.35	28,669.35	28,669.35	1,733,423.87
UTILIDAD DESPUES IR	150,965.56	92,398.44	57,448.44	203,698.44	199,948.44	196,198.44	201,169.35	197,419.35	192,169.35	184,669.35	28,669.35	28,669.35	1,733,423.87
FLUJO NETO PROYECTO	150,965.56	92,398.44	57,448.44	203,698.44	199,948.44	196,198.44	201,169.35	197,419.35	192,169.35	184,669.35	28,669.35	28,669.35	1,733,423.87
Préstamos													-
Amortización de capital	152,000.00	74,000.00											226,000.00
Costo Financiero	863.33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	863.33
Intereses ganados	10.14	5.39	51.39	195.01	704.26	1,204.13	1,694.62	2,197.55	2,691.09	3,171.52	3,633.19	3,704.86	19,263.14
Flujo Neto Invers.	-1,887.64	18,403.83	57,499.83	203,893.45	200,652.69	197,402.56	202,863.98	199,616.90	194,860.45	187,840.87	32,302.55	32,374.22	1,525,823.68

## FLUJO DE CAJA (5 AÑO)

CONCEPTO	mes 49	mes 50	mes 51	mes 52	mes 53	mes 54	mes 55	mes 56	mes 57	mes 58	5 AÑO
	12-Oct	12-Nov	dic-12	ene-13	13-Feb	13-Mar	abr-13	13-May	13-Jun	13-Jul	
INGRESOS POR VENTAS	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	214,200.00	306,000.00	306,000.00	1,897,200.00
I Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III Etapa	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	214,200.00	306,000.00	306,000.00	1,897,200.00
EGRESOS	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	123,229.45	-	-	962,043.97
I Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III Etapa	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	119,830.65	123,229.45	-	-	962,043.97
COMISION POR VENTAS	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	6,300.00	9,000.00	9,000.00	55,800.00
I Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II Etapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III Etapa	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	6,300.00	9,000.00	9,000.00	55,800.00
FLUJO OPERATIVO	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	84,670.55	297,000.00	297,000.00	879,356.03
UTILIDAD DESPUES IR	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	84,670.55	297,000.00	297,000.00	879,356.03
FLUJO NETO PROYECTO	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	28,669.35	84,670.55	297,000.00	297,000.00	879,356.03
Préstamos											-
Amortización de capital											-
Costo Financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses ganados	3,776.54	3,848.21	3,919.88	3,991.56	4,063.23	4,134.90	4,206.58	4,278.25	4,489.93	5,232.43	41,941.51
Flujo Neto Invers.	32,445.89	32,517.57	32,589.24	32,660.91	32,732.59	32,804.26	32,875.93	88,948.80	301,489.93	302,232.43	921,297.54

## RESUMEN FLUJO CAJA

CONCEPTO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO	TOTAL
INGRESOS POR VENTAS	2,058,450.00	1,783,050.00	7,293,600.00	3,257,700.00	1,897,200.00	16,290,000.00
I Etapa	1,796,550.00	608,250.00	5,110,200.00	-	-	7,515,000.00
II Etapa	261,900.00	796,800.00	1,310,100.00	1,591,200.00	-	3,960,000.00
III Etapa	-	378,000.00	873,300.00	1,666,500.00	1,897,200.00	4,815,000.00
EGRESOS	2,488,783.88	3,980,297.96	3,675,763.62	1,436,976.13	962,043.97	12,543,865.56
I Etapa	1,555,446.57	2,557,323.20	1,632,311.57	-	-	5,745,081.34
II Etapa	419,165.37	1,415,054.33	1,247,315.94	-	-	3,081,535.64
III Etapa	514,171.94	7,920.43	796,136.11	1,436,976.13	962,043.97	3,717,248.58
COMISION POR VENTAS	160,200.00	82,800.00	247,500.00	87,300.00	55,800.00	633,600.00
I Etapa	138,600.00	11,700.00	150,300.00	-	-	300,600.00
II Etapa	21,600.00	39,600.00	32,400.00	46,800.00	-	140,400.00
III Etapa	-	31,500.00	64,800.00	40,500.00	55,800.00	192,600.00
FLUJO OPERATIVO	(590,533.88)	- 2,280,047.96	3,370,336.38	1,733,423.87	879,356.03	3,112,534.44
UTILIDAD DESPUES IR	(590,533.88)	- 2,280,047.96	3,370,336.38	1,733,423.87	879,356.03	3,112,534.44
FLUJO NETO PROYECTO	(590,533.88)	- 2,280,047.96	3,370,336.38	1,733,423.87	879,356.03	3,112,534.44
Préstamos	1,445,000.00	1,906,000.00	-	-	-	3,351,000.00
Amortización de capital	-	-	3,125,000.00	226,000.00	-	3,351,000.00
Costo Financiero	181,591.67	298,631.67	241,476.67	863.33	-	722,563.33
Intereses ganados	15,542.95	5,262.95	1,456.83	19,263.14	41,941.51	83,467.39
<b>Flujo Neto Invers.</b>	<b>688,417.41</b>	<b>-667,416.68</b>	<b>5,316.54</b>	<b>1,525,823.68</b>	<b>921,297.54</b>	<b>2,473,438.49</b>

#### **4.7. Plan de Financiamiento para el Proyecto**

El financiamiento dentro del desarrollo de un proyecto inmobiliario, es una parte fundamental para que este tipo de negocio tenga éxito, ya que al contar con una línea de crédito que permita el desarrollo del proyecto.

En el mercado financiero, existen varias instituciones bancarias que cuentan con líneas de crédito hacia el promotor, sin embargo se cuenta con un mecanismo de desintermediación financiera, el cual permite conseguir prestamistas privados, quienes buscan una tasa de interés atractiva en relación a la tasa pasiva que cualquier IFI's puede pagar.

Al manejar un Fideicomiso Inmobiliario, en la cual el Fideicomiso puede otorgar garantías inmobiliarias sobre el patrimonio, en la que su patrimonio autónomo va aumentando conforme se va construyendo y vendiendo terminadas.

Para lo cual se escogió a la Administradora de Fondos FODEVASA no solo por su excelente manejo Fiduciario, sino también, por que cuenta con un equipo de Asesores de Negocios que se encargan de buscar prestamistas que les interesen colocar sus recursos en este tipo de negocios, para lo cual el Asesor realiza una presentación de la carpeta de negocios en los que se encuentran incluidos todos los proyectos existentes que administre la Fiduciaria, y que se encuentren económicamente estables, es decir sus niveles de ventas sean los idóneos, y que no presenten retrasos en los cronogramas de ejecución técnico constructivos.,

Inmediatamente que el prestamista da su aprobación y luego de escoger en donde colocará sus recursos, el Asesor procede a elaborar los documentos de respaldo que son abalizados con el Patrimonio Autónomo del Fideicomiso escogido. Es decir se procede a emitir una Garantía Fiduciaria, por la cuantía del préstamo en la que se expresa el monto, plazo, tasa y forma de pago, esto ayudará al Gerente de Proyecto del Fideicomiso a programar sus recursos de acuerdo a los vencimientos de las acreencias.

Cabe recalcar que el Patrimonio Autónomo del Fideicomiso va creciendo o aumentando conforme las unidades habitacionales se vayan construyendo,

adicionalmente, puede ir aumentando si los Constituyentes realicen un aporte de capital.

A la tasa de interés que se paga al prestamista se le suma un porcentaje que cobra la Fiduciaria por la consecución de los fondos de los prestamistas.

En el caso del proyecto presentado, la tasa de interés calculada para el proyecto es del 14% anual, incluida el porcentaje de comisión.

Los vencimientos que los prestamistas colocan en el proyecto, estos en diferentes plazos, los cuales en su gran mayoría son renovados, dándole al proyecto una ventaja competitiva en relación al resto de proyectos inmobiliarios que manejan líneas de crédito tradicionales.

#### **4.8. Análisis Económico del Proyecto a través de índices de desempeño**

##### ➤ Utilidad sobre Ventas

La utilidad sobre las ventas esta calculado de la siguiente forma:

UTILIDAD SOBRE VENTAS=	$\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{VENTAS TOTALES}}$
UTILIDAD SOBRE VENTAS=	$\frac{2,476,785.51}{16,290,000.00}$
<b>UTILIDAD SOBRE VENTAS=</b>	<b>15.20%</b>

Los parámetros en los que los ejecutores o promotores de proyectos inmobiliarios exponen de acuerdo a las observaciones del Ing. Danilo Coello, Gerente General de la Compañía Strategic Solutions Cia. Ltda., en la cual de acuerdo a la experiencia del sector, un proyecto tiene muchas consideraciones a tomar antes de analizar su

rentabilidad sobre las ventas, pero cree que debe situarse en un margen de un 15% a 24%, dependiendo de si es Edificio, Conjunto Habitacional, Ubicación, Número de Unidades , etc.

➤ Utilidad sobre Costos

La utilidad neta sobre ventas está calculada de la siguiente forma:

UTILIDAD SOBRE COSTOS=	$\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{COSTOS TOTALES}}$
UTILIDAD SOBRE COSTOS=	$\frac{2,476,785.51}{13,813,214.49}$
<b>UTILIDAD SOBRE COSTOS=</b>	<b>17.93%</b>

En lo referente a la rentabilidad sobre los costos, este tiene mucha relación con la antes descrita, sin embargo el rango aceptable sobre los costos esta entre los 15% - 20%

➤ Utilidad sobre Inversión:

UTILIDAD SOBRE INVERSION=	$\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{INVERSION PROMOTOR}}$	(sobre número de meses x 12)
UTILIDAD SOBRE INVERSION=	$\frac{2,473,438.49}{5,000.00}$	$\frac{58}{12}$
UTILIDAD SOBRE INVERSION=		102.35%

Este índice nos hace ver si el proyecto resulta realmente rentable para el promotor del proyecto, puesto que es él, el que se arriesga a emprender un negocio esperando obtener un rendimiento sobre su inversión. Este indicador debe estar situado en un 25%-30%. El caso de Bosques de Carcelén es un caso puntual, ya que se consiguió financiar el proyecto desde un inicio con fondos de Financiamiento de Terceros, y la cantidad de dinero que los Promotores fue mínima en relación a las utilidades esperadas en el proyecto.

➤ Valor Presente Neto (VAN)

El valor presente se calculará sobre el flujo de caja de inversiones que realice el promotor del proyecto.

El VAN obtenido debe ser positivo y al menos tener una relación de un 0,2 sobre el valor de la inversión. Mientras más alta la relación más atractiva la inversión del proyecto.

$$\text{VAN} = \sum_{i=1}^n \frac{\text{VALORES}_i}{(1+\text{TASA})^i}$$

$$\text{VAN} = 379,368.29$$

Como se indico en el capitulo 2 literal 8 un VAN positivo y entre mas alejado se encuentre de cero, da una facultad de que el proyecto sea mas atractivo para su desarrollo.

➤ Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$\text{FE}_0 + \frac{\text{FE}_1}{(1+\text{TIR})} + \frac{\text{FE}_2}{(1+\text{TIR})^2} + \dots + \frac{\text{FE}_n}{(1+\text{TIR})^n} = 0$$

$$\sum_{i=0}^n \frac{\text{FE}_i}{(1+\text{TIR})^i} = 0$$

$$\text{TIR} = 256\%$$

De acuerdo al concepto de Tasa Interna de Retorno, y como se analizo en el índice de Utilidad sobre Inversión, quiero mencionar que al tener un aporte al Patrimonio de \$5.000 y unas utilidades esperadas altas, era de esperar que el TIR% arroje un resultado extremadamente alta y fuera de contexto, puesto que el TIR del sector se encuentra entre un 15%-25%.



**4.9. Punto de Equilibrio económico del proyecto**

**CONJUNTO HABITACIONAL "BOSQUES DE CARCELEN"**

**NÚMERO DE UNIDADES** **362.00**

**COSTOS FIJOS** **3,491,444.04**  
 TERRENO 1,350,739.16  
 PLANIFICACION 43,261.64  
 TASAS E IMPUESTOS 214,521.48  
 HONORARIOS 1,882,921.76

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{(\text{PRECIOS UNITARIOS}-\text{COSTOS VARIABLES})/\text{NÚMERO UNIDADES}}$$

**COSTOS VARIABLES** **9,686,021.52**  
 URBANIZACION 1,016,685.39  
 CONSTRUCCION 7,858,237.67

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{3,491,444.04}{18,243.03}$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO = 192.00 UNIDADES**

**% VENTAS 53%**

IMPREVISTOS 177,498.46  
 COMISION VENTAS 633,600.00  
**VENTAS 16,290,000.00**

El punto de Equilibrio, según lo conversado con personal de la Fiduciaria, es el elemento de mayor importancia en el desarrollo y control de un proyecto inmobiliario, ya que mientras no se alcance este punto de equilibrio la Fiduciaria no permitirá el inicio de obras en ninguna de sus etapas. Al contar con un 53% de unidades para la venta, como punto de equilibrio hay que considerar que estas no son todas de la misma etapa, sino que se debe prorratear para las tres etapas del proyecto.



## **CAPÍTULO V**

### **COMERCIALIZACIÓN DE LAS UNIDADES HABITACIONALES DEL PROYECTO “BOSQUES DE CARCELEN”**

#### **5.1 Plan y políticas de ventas**

El proyecto deberá contar con un plan de comercialización y ventas y deberá tener un responsable experimentado en la venta de productos inmobiliarios y contar con la experiencia y las herramientas necesarias para controlar el avance de las colocaciones de unidades, el perfil de los clientes, el manejo de la información de cada uno en las fases de pre venta, venta y post venta.

El plan de ventas deberá señalar con claridad el número de unidades que se venderán cada mes, para lo cual se adjunta el detalle de ventas por mes del proyecto, así como un detalle de acabados por área que servirá como herramienta de ventas

Adicionalmente se incorporara al presente contrato un cuadro de especificaciones técnicas de las casas, así como las del conjunto por etapa según sea el caso, como se detalla en el ANEXO # 2

Cuando un posible comprador desee adquirir una unidad habitacional, el asesor inmobiliario le hará llenar un contrato de Reserva de la Vivienda, en donde estará estipulado todas y cada una de las características de la vivienda, numero de casa, numero de parqueadero, metros cuadrados de casa y parqueadero, precio de la vivienda y forma de pago, según ANEXO # 3

## CUADRO DE ACABADOS

NIVEL	AMBIENTE	PISOS	PAREDES Y ANTEPECHOS	TUMBADO	PUERTAS	VENTANAS	OTROS
<b>DEPARTAMENTOS Y SUITES</b>	<b>HALL SALA-COMEDOR</b>	CERAMICA NACIONAL 30x30 ANTIDESLIZANTE EMPORADO:CERAMICA JUNTAS:0.50/1.00 CM	PALETEADO FINO; REBOCADOS	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE	METALICA CON PINTURA ELECTROESTATICA BLANCA, MARCO Y PUERTA, CERRADURA LLAVE SEGURO Y PISTILLO LLAVE - MARIPOSA MARCA SCHLAGE LOCK	PVC COLOR BLANCO CON VIDRIO CLARO 4 MM. TIPO VATIENTE	JARDINERA:TIERRA
	<b>COCINA</b>	CERAMICA NACIONAL 30x30 ANTIDESLIZANTE EMPORADO:CERAMICA JUNTAS:0.50/1.00 CM	CERAMICA NACIONAL 20x30; ALTURA:1.50 MTS.; COLOR:CONTRASTANTE; EMPORADO:PORCELANA	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE		PVC COLOR BLANCO CON VIDRIO CLARO 4 MM. TIPO PROYECTABLE	DESAYUNADOR: MESONES DE HORMIGON;
	<b>BAÑOS</b>	CERAMICA NACIONAL 30x30 ANTIDESLIZANTE EMPORADO:CERAMICA JUNTAS:0.50/1.00 CM	CERAMICA NACIONAL 20x25; ALTURA: 1.20 MTS.; DUCHAS: 1.80 MTS.	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE	HOJA EN HDF; LACA DE COLOR BLANCO CERRADURA DE BANO TIPO SCHALGE O SIMILAR	PVC COLOR BLANCO CON VIDRIO CLARO 4 MM. TIPO PROYECTABLE	SANITARIOS: MARCA EDESA O SIMILAR; GRIFERIA:FV LINEA ECONOMICA
	<b>DORMITORIOS 1 Y 2</b>	MÁSILLADO ALISADO ALFOMBRA TIPO BUCLE COLOR A ELEGIR SUS TONALIDADES	REBOCADO	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE	HOJA EN HDF; LACA DE COLOR BLANCO CERRADURA DE BANO TIPO SCHALGE O SIMILAR	PVC COLOR BLANCO CON VIDRIO CLARO 4 MM. TIPO PROYECTABLE	
	<b>DORMITORIO MÁSTER</b>	MÁSILLADO ALISADO ALFOMBRA TIPO BUCLE COLOR A ELEGIR SOS TONALIDADES	REBOCADO	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE	HOJA EN HDF; LACA DE COLOR BLANCO CERRADURA DE BANO TIPO SCHALGE O SIMILAR	PVC COLOR BLANCO CON VIDRIO CLARO 4 MM. TIPO PROYECTABLE	
<b>AREAS COMUNALES</b>	<b>SALON COMUNAL</b>	CERAMICA NACIONAL 30x30 ANTIDESLIZANTE EMPORADO:CERAMICA JUNTAS:0.50/1.00 CM	REBOCADO	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE	PUERTA-VENTANA TIPO MAMPARA-ABATIBLE DE ALUMINIO; COLOR NATURAL; VIDRIO CLARO DE 8 MM.	PVC COLOR BLANCO CON VIDRIO CLARO 4 MM. TIPO PROYECTABLE	

	<b>BANOS DE SERVICIO</b>	CERAMICA NACIONAL 20x20 ANTIDESLIZANTE EMPORADO:CERAMICA JUNTAS:0.50/1.00 CM	CERAMICA NACIONAL 20x25; ALTURA: 1.20 MTS.; DUCHAS: 1.20 MTS. JUNTAS:0.50/1.00 CM.	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE	HOJA EN MDF; LACA DE COLOR BLANCO CERRADURA DE BANO TIPO KWIKSET O SIMILAR	PVC COLOR BLANCO CON VIDRIO CLARO 4 MM. TIPO PROYECTABLE	SANITARIOS: MARCA EDESA O SIMILAR; GRIFERIA:FV LINEA INTERMEDIA
	<b>GRADAS</b>	GRESS 25x25 ANTIDESLIZANTE EMPORADO:CERAMICA JUNTAS:1.00 CM.	PASAMANO METALICO TRATAMIENTO CON PINTURA ANTICORROSIVA	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE			
	<b>HALL DE ACCESO</b>	GRESS 25x25 ANTIDESLIZANTE EMPORADO:CERAMICA JUNTAS:1.00 CM.	PALETEADO FINO; BARREDERA DE GRES NACIONAL; PINTURA LATEX; COLOR EN CONTRASTE	CHAMPEADO FINO A MAQUINA PINTURA:LATEX COLOR EN CONTRASTE			
<b>EXTERIORES</b>	<b>ACCESOS</b>	LOSETAS DE HORMIGON 10 CM. ALISADO Y JUNTA DE DILACION	PALETEADO FINO; PINTURA LATEX; COLOR EN CONTRASTE		PUERTA-VENTANA TIPO MAMPARA-ABATIBLE DE ALUMINIO; COLOR NATURAL; VIDRIO CLARO DE 8 MM.		
	<b>CAMINERIAS</b>	CONTRAPISO DE HORMIGON 10 CM. ALISADO Y JUNTA DE DILACION					
	<b>LOSAS DE CUBIERTA</b>	LOSA MÁSILLADA Y ESCOBILLADO CON ADITIVO IMPERMEABILIZANTE	ANTEPECHO PALETEADO FINO.; H=VARIABLE; CERRAMIENTO:TUBO Y MALLA GALVANIZADA		PUERTAS: ESTRUCTURA TUBO REDONDO Y MALLA GALVANIZADOS H=1.80 MTS.		LAVANDERIAS: LADRILLO MAMBRON ENLUCIDO

De la misma manera, se entregara al equipo de comercialización un detalle de las políticas de ventas, con la política de descuentos que se podrá otorgar los posibles compradores:

## **1. FORMA DE PAGO**

**a. RESERVA: 12%**

**b. ENTRADA: 20%**

i. FINANCIAMIENTO:

1. FINANCIAMIENTO DIRECTO

a. TASA: 14.5%

b. PLAZO

i. 12 meses

ii. 18 meses

iii. 24 meses

c. DOCUMENTACION

i. Convenio de Reserva

ii. Cedula de Identidad (deudor y cónyuge)

iii. Papeleta Votación (deudor y cónyuge)

iv. Certificados de Ingresos Familiares

v. Certificados de Bienes Familiares

**c. SALDO: 68%**

i. FINANCIAMIENTO

1. TASA MERCADO: 12.5%

a. PLAZO

i. 10 años

ii. 18 años

iii. 24 años

b. CONDICIONES

i. Llenar solicitud de crédito

ii. Cedula de Identidad (deudor y cónyuge)

iii. Papeleta Votación (deudor y cónyuge)

iv. Certificados de Ingresos Familiares

v. Certificados de Bienes Familiares

## **2. DESCUENTOS:**

- a. El 2% de descuento si el porcentaje de pago es del 100% del valor de la casa.
- b. Los descuentos se aplicaran en forma proporcional al valor de pago que supere el 50% del valor de la casa hasta llegar al 2% de descuento
- c. Para descuentos mayores se debe solicitar aprobación de la Gerencia de Proyecto.

## **3. ADICIONALES**

- a. Mesón de Cocina
- b. Muebles altos
- c. Muebles bajos
- d. Clóset

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- a) Fodeva S.A. FODEVASA se dio a conocer en el mercado como la administradora de fondos que no solo maneja Fondos de Inversión Administrados, sino también Fideicomisos Inmobiliarios, que por su facilidad de ser inscritos pueden ser comercializados y puestos en marcha más fácilmente que las empresas de construcción.
- b) Debido a las condiciones del mercado y al respaldo que se tiene en un marco legal, los fideicomisos inmobiliarios, dan las suficientes perspectivas para que este tipo de producto se sitúe dentro del mercado de inversiones a corto y largo plazo
- c) Los fideicomisos son una herramienta altamente viable en países en vías de desarrollo, por cuanto existen dificultades para la consecución de los fondos necesarios con los que se llevaría a cabo diferentes proyectos en las empresas.
- d) Los fideicomisos inmobiliarios que son manejados a través de flujos de caja proyectados deja ver a las claras que son más convenientes dentro de una estructura controlada y administrada por un ente independiente a todos los actores directos del proyecto.
- e) Debido a la mayor cantidad de información que existirá, el cruce de esta ayudara a verificar el correcto funcionamiento del fideicomiso. El departamento fiduciario llevara la contabilidad diferente a cada fideicomiso que se encuentre administrando, y esta presentara obligatoriamente sus balances a la Junta de Fideicomiso, de acuerdo a lo estipulado en el contrato del Fideicomiso.



## **Recomendaciones**

- a) Capacitar a personal de FODEVASA para que ayuden en la consecución de fondos para mantener el nivel de endeudamiento estable y que los recursos financieros estén a tiempo para que el desarrollo del proyecto no sufra retrasos.
- b) Recomendar el Fideicomiso Inmobiliario autofinanciado como alternativa de desarrollo, siempre y cuando la empresa promotora cumpla con los parámetros que el fiduciario exige y el mercado permita para que este sea competitivo, en relación con los otros productos existentes en el mercado.
- c) Hoy en día, los fideicomisos son una herramienta para dar mayor seguridad a cada uno de los participantes en estos proyectos, sin embargo, existen todavía barreras que deben ser superadas como las que el Gobierno Nacional, impulse la ejecución y financiamiento a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI), utilizando y promocionando la utilización del Fideicomiso.
- d) Se recomienda que las personas encargadas de administrar los proyectos inmobiliarios sean personas especializadas en el manejo financiero inmobiliario, ya que es lo común encontrar Ingenieros Civiles verificando y controlando el normal desarrollo de estos negocios.
- e) Se debe observar que al momento de contratar a una empresa Fiduciaria cuente con los instrumentos de control como son; un sistema integrado de información que permita obtener en línea todos la facturación, ingresos, comprobantes, balances y flujos de caja.

## ANEXO # 1

### **Especificaciones Técnicas.**

Bosques de Carcelén será un conjunto habitacional cerrado, cuenta con una casa comunal para cada etapa, amplia área recreativa. La circulación vehicular y peatonal será adoquinada. Constará con todos los servicios básicos de agua potable (cisterna y caseta de bombas), alcantarillado, electricidad, red telefónica, caseta de guardianía.

Circulación Vehicular y Peatonal.- La circulación vehicular será pavimentada y la circulación peatonal será mixta, encespada y adoquín.

Área y distribución de cada casa.- Las viviendas tienen las siguientes características:

Se edificarán en un terreno de \_\_\_\_ m. de frente (entre ejes de paredes medianeras) por \_\_\_\_ m. de fondo que da una superficie de \_\_\_\_ m<sup>2</sup> de terreno propio.

En la planta baja tiene: hall recibidor de \_\_\_\_ m<sup>2</sup>; baño social de \_\_\_\_ m<sup>2</sup>; sala de \_\_\_\_ m<sup>2</sup> con chimenea; comedor de \_\_\_\_ m<sup>2</sup>; cocina de \_\_\_\_ m<sup>2</sup>; patio de servicio con lavandería de \_\_\_\_ m<sup>2</sup>;

En la planta alta tenemos el dormitorio máster de \_\_\_\_ m<sup>2</sup> con su propio baño de \_\_\_\_ m<sup>2</sup>; dos dormitorios de \_\_\_\_ m<sup>2</sup> y \_\_\_\_ m<sup>2</sup> respectivamente, un baño compartido de \_\_\_\_ m<sup>2</sup>.

Las casas tienen acceso a un tercer piso, y la terraza accesible con un área de \_\_\_\_ m<sup>2</sup>.

Estructura.- Será de hormigón armado, con una losa de cimentación, columnas, losa de entrepiso, losa de cubierta con escalera de acceso a terraza y su respectiva tapa grada.

Mampostería.- Se la construirá con bloque de arena – cemento, de \_\_\_\_ cm. entre casa y casa, de \_\_\_\_ cm. las fachadas frontales, posteriores y laterales y de 15 cm. y 10 cm. las paredes interiores.

Revestimientos.- \_\_\_\_\_

Pinturas.- En las paredes interiores \_\_\_\_\_; el tumbado irá con \_\_\_\_\_ y las paredes exteriores con \_\_\_\_\_.

Puertas.- \_\_\_\_\_.

Ventanas.- De aluminio \_\_\_\_\_, vidrio bronce de \_\_\_\_ Mm. Según diseño arquitectónico.

Instalaciones Eléctricas.- \_\_\_\_\_.

Instalaciones Sanitarias y de Aguas Potable.- \_\_\_\_\_.

Piezas Sanitarias.- Todas las piezas serán de \_\_\_\_\_. La grifería será \_\_\_\_ o similar. Se instalará un juego de accesorios para cada baño.

Canchas Deportivas y Áreas verdes.- Cancha deportiva múltiple con piso de hormigón simple alisado, con iluminación y señalizada. Las áreas verdes irán encespadas.

## **ANEXO # 2**

### **CONTRATO DE RESERVA DE VIVIENDA**

En la ciudad de Quito, a los \_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 2008, comparecen a la celebración del presente documento el señor (a) \_\_\_\_\_, con cedula de identidad número \_\_\_\_\_, a quien en adelante y para efectos del presente contrato se le denominará como “**EL RESERVANTE**” y por otra parte, el FIDEICOMISO BOSQUES DE CARCELEN, legalmente representado por su Fiduciaria, la Compañía Administradora de Fondos FODEVA S.A. FODEVASA, ésta a su vez, debidamente representada por la Abogada Ana María Pérez Ordoñez de Ortiz, en su calidad de Gerente General y como tal Representante Legal de dicha Compañía, a quien, en adelante y para efectos del presente contrato se le denominará simplemente, “**EL FIDEICOMISO**”.

#### **PRIMERA: ANTECEDENTES.-**

**UNO.-** El FIDEICOMISO se constituyó mediante escritura pública otorgada en \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 200\_, ante el Notario \_\_\_\_\_ del cantón Quito, doctor \_\_\_\_\_.

**DOS.-** El objeto del FIDEICOMISO es el de construir bajo el Régimen de Propiedad Horizontal el Proyecto BOSQUES DE CARCELEN y el de ofertar sus unidades de vivienda.

**TRES.-** EL Fideicomiso se ha obteniendo la aprobación de planos en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, para posteriormente tramitar la correspondiente Declaratoria de Propiedad Horizontal.

**CUATRO.-** El RESERVANTE acepta conocer íntegramente y estar plenamente conforme con la distribución arquitectónica, diseño y más detalles del proyecto denominado Conjunto Habitacional BOSQUES DE CARCELEN, por lo que desea

adquirir un departamento que se detalla más adelante, para lo cual es requisito indispensable la suscripción del contrato promesa de compra venta.

## **SEGUNDA.- RESERVACIÓN Y SUSCRIPCIÓN DE LA PROMESA DE COMPRAVENTA:**

Con los antecedentes expuestos, el RESERVANTE expresa su deseo de adquirir una casa, de 48 metros cuadrados y un parqueadero, en el Conjunto Habitacional BOSQUES DE CARCELEN, signados con el número \_\_\_\_\_, razón por la cual a través de la suscripción del presente instrumento procede a reservarla.

El RESERVANTE también conoce que para efectos de la suscripción de la promesa de compraventa respectiva será necesario que, en un plazo no mayor de 30 días contados a partir de la suscripción del presente instrumento, el RESERVANTE entregue al FIDEICOMISO, la precalificación correspondiente, documento indispensable para que las partes puedan suscribir la promesa de compraventa que regulará las relaciones entre ellas.

El RESERVANTE conoce que el presente instrumento no constituye por sí solo una promesa de compraventa, razón por la cual, en el evento de que el RESERVANTE, no entregue en el plazo de 30 días contados a partir de la suscripción del presente instrumento, la precalificación antes referida, el FIDEICOMISO tendrá absoluta libertad para negociar la vivienda que por este instrumento se reserva, con cualquier interesado. En este caso, el FIDEICOMISO devolverá, en un plazo máximo de 8 días, los valores entregados por el RESERVANTE sin que haya lugar a reconocer ningún tipo de interés por este concepto. Además el RESERVANTE conoce y acepta que de incumplir con la entrega de la precalificación, en el plazo establecido, el FIDEICOMISO queda en total libertad de negociar el inmueble con terceros.

## **TERCERA.- DECLARACIONES ESPECIALES.- a) El RESERVANTE declara que conoce que el inmueble sobre el que se construirá el proyecto inmobiliario BOSQUES DE CARCELEN está aportado al FIDEICOMISO BOSQUES DE CARCELEN y se encuentra en trámite la declaratoria de propiedad horizontal del Conjunto.**

b) Declara además el RESERVANTE que la presente negociación la está llevando a cabo por convenir a sus intereses y que la responsabilidad de su precalificación recae exclusivamente en él por lo que en caso de que ésta no fuere favorable y la negociación se cancelare, no tiene ni tendrá motivos para efectuar reclamos de ninguna índole al FIDEICOMISO.

## **CUARTA.- OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

**UNO.-** El RESERVANTE, por este acto entrega a la FIDUCIARIA la suma de \_\_\_\_\_ DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD. \$ \_\_\_\_\_), por concepto de reserva y a cuenta o abono al precio total de la casa señalada en la cláusula segunda de este instrumento.

**DOS.-** El RESERVANTE podrá realizar cualquier abono adicional que incremente esta reserva, sin embargo para efectos de la suscripción de la respectiva promesa de compraventa será requisito indispensable la precalificación, razón por la cual, en caso de no presentar este valor, el cliente recibirá todo el dinero abonado, sin lugar a reconocimiento de interés alguno por el tiempo que haya permanecido en el Fideicomiso.

**TRES.-** En razón de la presente reserva, EL FIDEICOMISO se obliga a no disponer del inmueble señalado por EL RESERVANTE, en la cláusula segunda de este instrumento, mientras éste cumpla con su compromiso dentro del esquema planteado y acordado.

**CUATRO.-** El cliente conoce que la suscripción del presente instrumento tiene un costo de USD \_\_\_\_, valor que no es reembolsable. En caso de requerir que el FIDEICOMISO realice la respectiva precalificación, la misma tendrá un costo de USD \_\_\_\_, de igual forma dicho valor no será reembolsable aún cuando el cliente no obtenga la precalificación correspondiente y el FIDEICOMISO le deba entregar los valores abonados.

#### **QUINTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO.-**

5.1.- El precio de la casa reservada es de \_\_\_\_\_ DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD \_\_\_\_\_), valor que el cliente, en caso de cumplir con las condiciones para la adquisición del inmueble, se obliga a pagar de la siguiente forma:

Reserva del inmueble:	__ de _____ de 2.00_:	USD
_____		
Entrada (24 meses):	__ de _____ de 2.00_:	USD
_____		
Crédito Hipotecario:	__ de _____ de 200_:	USD
_____		

5.2.- El RESERVANTE se compromete a cancelar sus cuotas puntualmente, caso contrario, al cumplirse tres días de retraso, el FIDEICOMISO empezará a cobrar por concepto de mora, un interés anual equivalente a la máxima tasa de interés convencional, conforme lo dispuesto por Directorio del Banco Central del Ecuador, valor que se cobrará sobre los saldos y por los días de retraso existentes, calculados a partir de la fecha en que debió efectuarse el pago.

5.3.- Si por condiciones ajenas al Proyecto, los precios de los materiales o la mano de obra de construcción varían, el precio de la casa sufrirá un incremento anual en el porcentaje en que haya ocurrido el incremento determinado por el índice de precios del Proveedor y de no estar determinado, en el porcentaje que señale la Cámara de la Construcción de Pichincha.

#### **SEXTA.- OTRAS ESTIPULACIONES Y PENA CONVENCIONAL**

En caso de incumplimiento de cualquiera de las condiciones estipuladas en el presente convenio las partes acuerdan lo siguiente:

a) Si no se suscribiere la promesa de compraventa, bien sea porque el Proyecto Inmobiliario no se llevare a cabo por las causas determinadas en el contrato de fideicomiso mercantil o por cualquier otra causa que hiciere imposible la ejecución del proyecto, EL FIDEICOMISO devolverá al RESERVANTE, las sumas de dinero que le han sido entregadas al FIDEICOMISO, conforme la disponibilidad de recursos del FIDEICOMISO, más un rendimiento financiero que será calculado en base a la tasa básica del Banco Central.

b) Si el RESERVANTE no entregara la respectiva precalificación al FIDEICOMISO la presente reserva se terminará de pleno derecho y el FIDEICOMISO podrá disponer de la VIVIENDA y negociarla con cualquier interesado.

#### **SEPTIMA.- SOLUCION DE CONTROVERSIAS:**

Este Contrato se somete a la legislación vigente de la República del Ecuador. En caso de surgir controversias como consecuencia de la ejecución del mismo, las partes harán todos sus esfuerzos a fin de alcanzar un arreglo extraprocésal. En caso de ser necesario iniciar acciones legales, las partes renuncian fuero y domicilio, y acuerdan someterse al laudo que, en derecho, emitan los árbitros de la Cámara de Comercio de Quito y al trámite previsto en la Ley de Arbitraje y Mediación. La reconvencción, de existir, también se someterá a lo dispuesto en esta cláusula. Los árbitros podrán decretar medidas cautelares, amparándose al efecto en las disposiciones de la Ley de Arbitraje y Mediación.

Para efectos de este Contrato de reserva la dirección y teléfono del RESERVANTE son:  
Dirección:  
Teléfono:

Las partes aceptan y se ratifican en todas y cada una de las cláusulas del presente Contrato, para constancia de lo acordado, firman por triplicado, a los \_\_ de \_\_\_\_\_ de 200\_.

EL FIDEICOMISO

EL RESERVANTE

## BIBLIOGRAFIA

1. LEY DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL ECUADOR, Actualizada a Octubre 2008.
2. LEY DE MERCADO DE VALORES DEL ECUADOR, Actualizada a Septiembre 2008.
3. DOUGLAS Emery, “Fundamentos de Administración Financiera”, Prentice Hall, México, 2000.
4. DÍEZ DE CASTRO Luis, “Dirección Financiera Planificación Gestión y Control”, Prentice Hall, España, 2001.
5. PALEPU Krishna, “Análisis y Evaluación de Negocios mediante estados financieros”, International Thomson Editores S.A., México, 2002.
6. JANNY CASTRO José Nicolás, “Investigación Integral de Mercados”, McGraw-Hill Interamericana S.A., Colombia, 2005.
7. GARCIA Oscar León, “Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones”, Prensa Moderna Impresores S.A., Colombia, 1999
8. ROBBINS Stephen P., “Fundamentos de Administración”, Pearson Educación, México, 2002.
9. PELTON Lou E., “Canales de Marketing y Distribución Comercial”, McGraw-Hill Interamericana S.A., México, 2005
10. THOMPSON Arthur A. Jr., “Administración Estratégica”, McGraw-Hill Interamericana S.A., México, 2004
11. WELSCH Glenn, CPA, “Presupuestos Planificación y Control de Utilidades”, Prentice Hall, México, 1990
12. Revista EL PORTAL INMOBILIARIO, Edición 29, Agosto – Noviembre 2008.



<b>INFORME EJECUTIVO</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>ASPECTOS GENERALES</b>	<b>3</b>
1. GENERALIDADES	3
1.1. Justificación e Importancia del Proyecto	3
1.2. Concepto del Fideicomiso.	6
1.3. Modalidades de Fideicomiso.	8
1.4. Origen del Fideicomiso.	10
1.4.1. Fideicomiso y negocio fiduciario.	12
1.4.2. Derecho Comparado	14
1.4.2.1. La Región.	14
1.4.3. Calidad de Fiduciario	15
1.4.4. Supervisión estatal.	15
1.4.5. Fideicomiso Financiero.	16
1.5. El Fideicomiso Mercantil y Encargo Fiduciario en el Ecuador.	18
1.5.1. Art. 109.- Ley de Mercado de Valores (Del Contrato de Fideicomiso Mercantil)	18
1.5.2. Art. 110.- Ley de Mercado de Valores (Naturaleza y vigencia del contrato)	19
1.5.3. Art. 112.- Ley de Mercado de Valores (De los negocios fiduciarios)	19
1.5.4. Art. 113.- Ley de Mercado de Valores (De la transferencia de título de fideicomiso mercantil)	20
1.5.5. Art. 114.- Ley de Mercado de Valores (Encargo Fiduciario)	21
1.6. Partes que conforman un Fideicomiso	22
1.6.1. Art. 115.- Ley de Mercado de Valores (Contribuyentes o fideicomitentes)	22
1.6.2. Art. 116.- Ley de Mercado de Valores (Beneficiarios)	23
1.6.3. Art. 118.- Ley de Mercado de Valores (Bienes que se esperan que existan)	23
1.6.4. Art. 118.- Ley de Mercado de Valores (Naturaleza individual y separada de cada fideicomiso mercantil)	24
1.6.5. Art. 119.- Ley de Mercado de Valores (Titularidad legal del dominio)	25
1.6.6. Art. 120.- Ley de Mercado de Valores (Contenido básico del contrato)	25
1.7. TIPOS DE FIDEICOMISOS	28
1.7.1. Fideicomiso de Garantía.	28
1.7.1.1. Concepto	28
1.7.2. Tipos de fideicomisos en garantía	28
1.7.2.1. Fideicomiso de títulos valores:	28
1.7.2.2. Fideicomiso de bienes inmuebles:	29
1.7.2.3. Fideicomiso de cartera:	30
1.7.2.4. Características y Beneficios	30
1.7.2.5. Ejemplo	32
1.7.3. Fideicomiso de Administración	34
1.7.3.1. Concepto	34
1.7.3.2. Tipos de Fideicomiso de Administración	34

1.7.3.3. Características y beneficios	35
1.7.3.4. Responsabilidad de la Fiduciaria	36
1.7.3.5. Ejemplo	36
1.7.4. Fideicomiso de Inversión	37
1.7.4.1. Concepto	37
1.7.4.2. Características y beneficios	37
1.7.4.3. Responsabilidad de la Fiduciaria	38
1.7.4.4. Ventajas	38
1.7.4.5. Ejemplo	39
1.7.5. Fideicomiso Inmobiliario	41
1.7.5.1. Concepto	41
1.7.5.2. Características y beneficios	41
1.7.5.3. Responsabilidad de la Fiduciaria	42
1.7.5.4. Ventajas	43
1.7.5.5. Ejemplo	44

## **CAPÍTULO II**

2. ANALISIS DEL PROYECTO DE VIVIENDA DENOMINADO “BOSQUES DE CARCELEN”	46
2.1. Estudio de Mercado	46
2.1.1. Análisis de la competencia	48
2.1.2. Análisis de la oferta	49
2.2. Demanda	52
2.2.1. Tamaño del mercado de referencia	52
2.2.2. Selección de variables de segmentación	53
2.2.2.1. Segmentación de tipo geográfico	53
2.2.2.2. Segmentación Económica	53
2.2.3. Instrumentos investigación.- selección y diseño	54
2.2.4. Trabajo de campo	54
2.3. Oferta	54
2.4. Análisis de las cinco Fuerzas de Porter	57
2.5. Estudio de Factibilidad del Proyecto	62
2.5.1. Factibilidad Económica:	62
2.6. Proyecto en Ejecución	66
2.6.1. Descripción del Proyecto	66
2.6.2. Documentación necesaria para la estructuración del Fideicomiso	66
2.7. Administración de los bienes transferidos	67
2.8. Análisis del Proyecto.	67
2.8.1. Diseño y Ejecución	69
2.8.2. Comercialización	70
2.8.3. Administración	71

### **CAPÍTULO III**

<b>3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO DE VIVIENDA DENOMINADO “BOSQUES DE CARCELEN”</b>	<b>73</b>
3.1. Situación y Ubicación	73
3.2. Características Generales	73
3.2.1. Referencias del Sector	75
3.2.2. Comportamiento de la plusvalía en la zona	76
3.2.3. Oferta y Demanda dentro del mercado de Bienes Raíces	76
3.3. Diagnostico basado en el Análisis FODA del Proyecto	76
3.4. Segmento de mercado	77
3.5. Política de fijación de precios	78
3.5.1. Análisis del mercado de productos similares	78
3.5.2. Sugerencia	78
3.6. Posicionamiento y promesa básica	79
3.7. Política de comercialización	79
3.7.1. Metodología de ventas	79
3.8. Política de Publicidad y Promoción	80
3.8.1. Objetivo.	80
3.9. Presupuesto de Mercadeo	80
3.9.1. Fechas de Presentación	81
3.10. Presupuesto de Ventas	81
3.11. Sugerencias	82

### **CAPÍTULO IV:**

<b>4. DISEÑO Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO DE VIVIENDA “BOSQUES DE CARCELEN”</b>	<b>83</b>
4.1. Presupuesto definitivo de Construcción	83
4.2. Cronograma de Construcción	87
4.3. Presupuesto General Proyecto	94
4.4. Flujo de Egreso	96
4.5. Flujo de Ingresos	106
4.6. Flujo De Caja	112
4.7. Plan de Financiamiento para el Proyecto	118
4.8. Análisis Económico del Proyecto a través de índices de desempeño	119
4.9. Punto de Equilibrio económico del proyecto	123

## **CAPÍTULO V**

<b>5. COMERCIALIZACIÓN DE LAS UNIDADES HABITACIONALES DEL PROYECTO “BOSQUES DE CARCELEN”</b>	<b>125</b>
--	------------

5.1. Plan y políticas de ventas	125
---------------------------------	-----

<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>130</b>
---------------------------------------	------------

Conclusiones	130
--------------	-----

Recomendaciones	131
-----------------	-----

## **ANEXOS**

## **BIBLIOGRAFIA**

## **INDICE**